



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO.

Campus Aragón.

*“PERSPECTIVAS COMERCIALES ENTRE MÉXICO Y
CHINA EN EL SECTOR DEL JUGUETE A RAÍZ DEL
INGRESO DE CHINA A LA O.M.C.”.*

**Maribel Llanos Téllez
Perla Elena Navarro Torres**

Relaciones Internacionales.

Asesor de Tesis: Lic. Armando Ramírez Becerra Salazar.

México, D.F., Febrero 2004.





Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

DEDICATORIA.

En primer lugar le agradezco a Dios por haberme brindado la vida y haberme entregado la facultad para luchar, con fuerza y entereza en estos últimos años de estudio, y por haberme otorgado la dicha de contar con mis padres, y mis hermanos. Esta tesis se la dedico especialmente a:

José Antonio Navarro Cambranis:

Quien siempre confió en mí, y me motivo a luchar por todo lo que deseaba. En estos últimos cinco años a pesar de que Dios decidió llevárselo, su esencia y su espíritu, nunca me abandonaron, por eso gracias padre mío, donde quiera que este, quiero decirle que lo amo y que aquí esta lo prometido.

Gloria Torres Rodríguez:

Madre, gracias por ser mi amiga, por enseñarme a ser independiente y por apoyarme en mis estudios.

A mis hermanos:

A cada uno de ustedes, solo me queda decirles luchen por lo que quieren y gracias por estar conmigo.

A todas mis amigas (os)

Que me brindaron su amistad incondicional y apoyo, especialmente a Lesly, Amelia, Miriam y Leopoldo quien siempre me demostró su cariño, amor y comprensión.

A Maribel Llanos:

Por ser una persona exitosa, comprensiva y una amiga leal, gracias por todos los momentos compartidos.

Al profesor Armando Becerra:

Quien confió en nosotras, y nos brindó su amistad y su ayuda para lograr esta meta, que es una de las más importantes en nuestras vidas.

Y finalmente a:

Una persona que ya es parte de mi vida, a la que amo y me ha entregado su tiempo y dedicación.

PERLA ELENA NAVARRO TORRES.

DEDICATORIA

Gracias Señor Jesús:

Por llenar mi vida de Amor y de Paz, sé que has estado conmigo porque has sido mi fortaleza en los momentos difíciles, me has cuidado y protegido en todos mis días; sé que puedo confiar en ti porque mi fe cada vez aumenta más y las bendiciones que he recibido no las podría contar, por lo que sólo te puedo decir que siempre serás mi Dios, mi Amigo y mi Padre y que en mi corazón tú encontraras solamente gratitud, humildad y el instrumento que tú quieras usar.

A mis Padres:

Gracias Mamá por ser la mujer amorosa, cariñosa, valiente y esforzada de su hogar y de sus hijos. Gracias te doy por todo, aunque me hubiera gustado que en estos momentos estuvieras conmigo, pero le doy gracias a Dios porque mientras estuvimos juntas fuiste mi mayor ejemplo a seguir. Te Amo y sé que un día estaremos juntas para siempre.

Papá no podría agradecerte todas las cosas que has hecho por mí, has sido un gran ejemplo de que las cosas cuando se quieren se pueden lograr, siempre que les dediquemos tiempo. Te Amo y le pido a Dios que te cuide siempre.

A mis Hermanos:

A todos ustedes, les agradezco porque cada uno me ha enseñado lo mejor de sí, son mi ejemplo de fortaleza de lucha y de amor. En los momentos difíciles hemos estado juntos y sé que por mucho más lo estaremos.

Especialmente a:

Jessica, Luz, Aline, Laura y Ana Reyna: les doy las gracias, porque con su ayuda, sus consejos y apoyo la carrera fue muy especial, y he logrado concluir una etapa más.

Profesor Armando Ramírez Becerra:

Gracias por ser un maestro que realmente tiene la vocación y que puede compartir con sus alumnos los conocimientos adquiridos, por haber confiado en nosotras y por su Amistad. Gracias.

Perla:

Tú sabes que siempre estaré agradecida contigo por todo este tiempo que hemos pasado juntas y por permitir que esta tesis la realizáramos con lo mejor de cada una. Gracias de verdad.

Maribel Llanos Téllez.

TESIS.

"PERSPECTIVAS COMERCIALES ENTRE MÉXICO Y CHINA EN EL SECTOR DEL FOGUETE A RAÍZ DEL INGRESO DE CHINA A LA O.M.C."



ÍNDICE

INTRODUCCIÓN.

CAPÍTULO I. ORIGEN Y EVOLUCIÓN DEL ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES ADUANEROS Y COMERCIO (GATT).

	<i>Página</i>
1.1 Origen del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT).....	1
1.1.1 Principios rectores del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio.....	3
1.1.2 Disposiciones relevantes del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio.....	4
1.2 Rondas de negociaciones del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio.....	6
1.2.1 Culminación de la Ronda de Uruguay del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio.....	12
1.3 La Organización Mundial de Comercio (OMC).....	14
1.3.1 Estructura y funcionamiento de la Organización Mundial de Comercio...	15
1.3.2 Objetivos de la Organización Mundial de Comercio.....	18
1.3.3 Funciones de la Organización Mundial de Comercio.....	18
1.3.4 Ámbito de Aplicación de la Organización Mundial de Comercio.....	19
1.3.5 Miembros actuales de la Organización Mundial de Comercio	21
1.4 Rondas de la Organización Mundial de Comercio.....	23
1.5 Retos Actuales de la Organización Mundial de Comercio.....	25

CAPÍTULO. II. CHINA CONSOLIDACIÓN DE UNA POTENCIA COMERCIAL.

2.1	Antecedentes de la República Popular China.....	28
2.2	Transformación de China en una potencia económica mundial.....	29
2.2.1	“El Gran Salto hacia adelante” 1958-1960 Reformas Económicas en China.....	30
2.2.2	Principales reformas económicas de China durante el gobierno de Deng Xiaoping a partir de 1978.....	31
2.2.3	Surgimiento de las Regiones Administrativas Especiales por parte de la República Popular China.....	35
2.2.3.1	Hong Kong.....	35
2.2.3.2	Taiwán.....	37
2.3	Crecimiento de la economía de China.....	38
2.4	Desarrollo de la economía China en el periodo 2000-2003.....	40
2.5	Adhesión de China a la Organización Mundial de Comercio.....	48
2.6	Derechos y Obligaciones por la República Popular China al adherirse a la Organización Mundial de Comercio.....	50

CAPÍTULO III. RELACIONES COMERCIALES MÉXICO Y CHINA.

3.1	El entorno económico internacional para México y China en el marco de la apertura comercial.....	53
3.1.1	Surgimiento económico y comercial de China más que un solo fenómeno notable en el mundo.....	59
3.2	Evolución reciente de la Relación comercial entre China y México.....	61
3.2.1	Flujos de Comercio e inversión entre México y China.....	68
3.3	Sectores más dinámicos en las Relaciones comerciales entre México y China... ..	73
3.3.1	Principales sectores afectados en el intercambio comercial México y China en el periodo 1999-2003.....	75
3.4	Principales restricciones arancelarias y no arancelarias por parte del gobierno mexicano a los productos chinos.....	78
3.5	Relación Comercial México China en el marco de la Organización Mundial de Comercio.....	84

CAPÍTULO. IV. PERSPECTIVAS COMERCIALES ENTRE MÉXICO Y CHINA EN EL SECTOR DEL JUGUETE A RAÍZ DEL INGRESO DE CHINA A LA O.M.C.

4.1 Principales desafíos de la industria del juguete en México en el marco de las Relaciones Comerciales con China.....	92
4.1.1 La competencia desleal por parte de China en la industria del juguete.....	102
4.1.2 La influencia del comercio formal e informal sobre la industria mexicana del juguete.....	113
4.1.2.1 El impacto del contrabando en la industria del juguete en México.	115
4.2 Alternativas que ofrece la Organización Mundial de Comercio para limitar las prácticas desleales que puedan presentarse entre sus miembros.	119
4.3 Perspectivas comerciales entre México y China en el sector del juguete a raíz del ingreso de China a la O.M.C.....	126

CONSIDERACIONES FINALES.

CXXXVIII

FUENTES DE INFORMACIÓN.

ANEXOS.



INTRODUCCIÓN.

Las relaciones comerciales con el exterior han moldeado la estructura económica así mismo han sentado las bases de un nuevo modelo económico denominado neoliberalismo, el cual mediante su implementación pretende desafiar el entorno internacional. Para poder obtener el tan necesario desarrollo para nuestro país y al surgir la necesidad de abrir las puertas al intercambio comercial internacional México en 1986 aceptó formar parte del GATT (Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio), comprometiendo una buena parte de su política exterior y económica; a partir de entonces el Gobierno Federal emprendió una serie de acciones para acelerar su transformación mediante una apertura comercial complementada por una desregulación económica pretendiendo la internacionalización del país, acciones que nos han colocado entre los primeros países en captación de inversión extranjera, crecimiento de las exportaciones de manufacturas, innovación tecnológica sobre todo sectores derivados por el sector automotor, esto complementado con una estrategia fundamental, sustentado en un desarrollo empresarial mediante estratégicas, fusiones y adquisiciones complementadas con la asesoría gubernamental, con la firma de diversos Tratados de Libre Comercio, Acuerdos de Complementación Económica y Comercial en general, con esto se ha engendrado una política económica cada vez más dependiente, en forma sustantiva del exterior, basada en el modelo económico neoliberal el cual profesa que el mercado libre, que tenemos hoy en día coordina las acciones individuales de carácter económico global para conseguir un acervo de riquezas mayor de los que se pudiera conseguir con otros métodos de organizar la economía (planificación estatal, e incluso economía mixta). Este modelo indica que la intervención del Estado como agente tiene fallos, distorsiones e ineficiencias, estando a favor de un mayor liberalismo comercial.

México ha iniciado un nuevo milenio dependiendo profundamente de su intercambio de bienes y servicios con el exterior, a más de 15 años de su incorporación al GATT (hoy Organización Mundial de Comercio), se ha encontrado con cierta inmadurez y problemática en nuestro comercio exterior, como la falta de financiamiento accesible para los diferentes sectores; la alta participación de comercio desleal; una deficiente integración industrial y comercial; así como una inoperancia de reglas, normas y leyes claras que faciliten el intercambio mundial de bienes y servicios, provocándose así que México no sea realmente competitivo frente a otras naciones como China, en la cual la ventaja competitiva fundamental es la inmensa mano de obra barata que existe en esa región asiática entre otros factores.

Por ejemplo en el sector del juguete la industria mexicana no ha logrado superar la crisis que se presentó desde 1994, debido al gran incremento de comercio desleal y a la falta de financiamiento del gobierno para los industriales del sector, así como la innovación que ha sido otro factor que no se ha explotado para ser realmente competitivos, y por otra parte la poca aplicación de reglas, normas y leyes concretas para disminuir las prácticas desleales de comercio, las cuales han provocado que en este sector se incremente el contrabando.



La presente investigación tiene como fundamento teórico la Teoría de la Ventaja Competitiva de Michael Porter, la cual trata de explicar el comportamiento de las empresas al incursionar a los mercados externos o al enfrentarse a la competencia internacional, tomando en consideración la capacidad de adaptación de la demanda de un producto respecto a posibles variaciones en los términos de intercambio que puedan existir. Las formas en que las empresas crean y mantienen la ventaja competitiva en los sectores mundiales brindan la necesaria base para comprender el papel que la nación de origen desempeña en este proceso, el cual difiere entre unos y otros sectores e incluso entre los segmentos de un sector.

Para el desarrollo del presente trabajo de investigación se toma como referencia el periodo de 1999-2003 dentro del cual se da la propuesta y la aceptación de China, para formar parte de la Organización Mundial de Comercio después de años de negociaciones. Después de su aceptación y partiendo que ambos países forman parte de la OMC, mencionaremos algunos sectores estratégicos de la relación comercial entre México y China, abordando de manera detallada el sector del juguete, por las repercusiones que se han presentado en el intercambio comercial, las cuales han afectado directamente a las empresas jugueteras nacionales, de manera general se tocan otros sectores como el textil y del calzado que al igual que el sector del juguete han sido afectados por las prácticas desleales cometidas por China.

Dentro del contexto internacional se encuentran una serie de factores negativos para el comercio como son: la competencia desleal, el tráfico y el contrabando, factores que se han hecho presentes en la relación comercial entre México y China.

China ha logrado durante los últimos años una consolidación interna basada en grandes flujos de IED, por lo que actualmente es considerada una potencia económica, reflejo que es visible al exterior al ser la quinta nación exportadora y sexta importadora del mundo. La entrada de China a la Organización Mundial de Comercio sin duda trae cambios importantes para el comercio internacional, puesto que tiene una industria consolidada y organizada para competir efectivamente. En las últimas décadas este país ha actualizado su equipo obsoleto y ha modernizado su administración empresarial, por lo que representa un reto para diversos miembros de la Organización Mundial de Comercio, pero sobre todo para nuestro país, por ello surge el interés de investigar la relación comercial chino-mexicana, en su entorno con respecto de la industria de juguete, que ha sido una de las más vulnerables, y la cual se ha venido debilitando con respecto a otros sectores, en los cuales el gobierno ha implantado mayores medidas para evitar su quiebra (sector textil y calzado).

Durante el periodo de noviembre 2002 a enero 2003 los mexicanos gastamos de 480 a 500 millones de dólares en juguetes, en relación con esto las principales ganancias fueron para las empresas transnacionales Mattel, Hasbro, Gamela (Nintendo), Lego y Gomo (Play Station). Mientras que las empresas jugueteras mexicanas como Plásticos Impala, Turbo, Prinsel, Facemex, Kay, siguen compitiendo con sus productos, sin lograr las mismas ganancias.



El mercado del juguete es uno de los sectores más dinámicos, las empresas están pendientes de los gustos de los consumidores, los cuales demandan los juguetes más novedosos, por lo que las grandes firmas trasnacionales de juguete invierten la mitad del precio de los productos en propaganda en medios electrónicos, lo cual se traduce como un real bombardeo publicitario en determinados meses. La moda es fundamental en esta industria, debido a que los niños ahora pasan de largo en los almacenes en los cuales los estantes aún tienen en exhibición los juguetes del año anterior y los cuales imploraban tener, pero cada año buscan los juguetes más novedosos. Existen solo algunas excepciones en juguetes de los cuales su éxito es constante como lo es la muñeca Barbie (Mattel) y los hornitos mágicos (Hasbro) los cuales siguen siendo demandados constantemente, debido a las innovaciones y modificaciones que se les han hecho desde que fueron puestos al mercado, cabe señalarse que la muñeca Barbie es el juguete más vendido a nivel mundial desde hace ya varias décadas.

Durante el desarrollo de la investigación veremos de que manera se ha visto afectada la industria mexicana del juguete en el intercambio presentado con China, nación que ocupa el primer lugar en la producción mundial de juguete; por lo tanto la investigación tiene como objeto analizar el impacto que tendrá el ingreso de China a la OMC en materia de comercio internacional, lo cual se considera repercutirá en un mayor nivel de regulación de su comercio exterior; afectando su estructura económica y generando grandes volúmenes de excedente no comercializado en forma formal, lo que genera a su vez prácticas desleales en materia de comercio exterior e incremento del comercio informal hacia sus socios comerciales mediante el contrabando de mercancías, asimismo será necesario conocer los mecanismos de solución que aplica la OMC para desaparecer las prácticas desleales utilizadas por algunos de sus miembros, en contra de un tercero; a pesar de que este comercio esta regulado por esta Organización Multilateral, y se analizarán las causas del por qué se da el contrabando de mercancías, específicamente del juguete entre otros.

Para el logro de nuestro objetivo la presente investigación se ha dividido metodológicamente, en cuatro capítulos:

CAPÍTULO I

En este primer capítulo se menciona el origen y evolución del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1947, y se abordan las diferentes rondas de negociación que se llevaron a cabo durante su permanencia, principalmente la Ronda de Uruguay la cual da paso a la transición y creación de GATT-OMC, destacando de ésta última su estructura, función, ámbito de aplicación, objetivos mediante la ratificación por parte de los países signatarios de las diferentes rondas (también conocidas como Conferencias Ministeriales) durante los últimos ocho años, así mismo se tocan algunos de los principales retos a los que se está enfrentando la Organización Mundial de Comercio en la actualidad. Todo ello con la finalidad de conocer ampliamente la estructura y fundamento de la Organización Mundial de Comercio la cual regula las relaciones comerciales entre sus miembros, esto con el objetivo de conocer bajo que principios y disposiciones México y China establecieron sus relaciones comerciales en el marco de la OMC.



CAPÍTULO II

China ha surgido en los últimos años como una potencia regional en Asia y se ha transformado en una nación con pretensiones de ejercer una influencia política, económica y militar de carácter global, debido al desarrollo interno que a logrado en un periodo de tiempo relativamente corto. Gracias a las transformaciones en su estructura industrial y comercial e impulso a la atracción de Inversión Extranjera Directa (IED), completado esto con una amplia apertura comercial. Con el fin de conocer a fondo la situación actual de este país en este capítulo se describe la forma en la cual ésta nación asiática surge de una economía centralizada a una planificada; a través de ciertas etapas que caracterizaron su desarrollo económico, "El Gran salto hacía adelante" (1958-1960) que fue un plan económico basado en la utilización intensiva de mano de obra en la producción en pequeña escala; Las Reformas económicas establecidas desde 1978 por el líder chino Deng Xiaoping, las cuales pusieron en marcha el sistema económico, etapa en la cual el estado abandonó poco a poco su control dominante sobre la distribución de los recursos y las actividades económicas recalando el papel del mercado (punto 2.2.2). En este capítulo se incluye un breve resumen de la situación actual de las dos Regiones Administrativas Especiales de China, Hong Kong y Taiwán, regiones que dan a China la característica de "un país dos sistemas" en esta Área Económica China cuenta principalmente con capital taiwanés, así como su conocimiento técnico y administrativo y los servicios de intermediación de Hong Kong (subpunto 2.2.3.1- 2).

En China existen tres aspectos fundamentales en la base de su crecimiento económico: el primero su dimensión regional, el segundo el patrón cíclico de crecimiento económico y el tercer aspecto el aumento de la productividad; la transición de la economía china planificada incluye la descentralización del comercio exterior, la unificación del tipo de cambio doble y la supresión de control de cambio sobre las transacciones de la balanza de cuenta corriente, el crecimiento económico se ha hecho posible gracias a que el país se ha involucrado en la economía internacional capitalista trayendo consigo algunas fortalezas a nivel internacional pero también ciertas debilidades (punto 2.3). En el desarrollo de la economía china durante el periodo 1999-2003, destaca principalmente la posición que a logrado a nivel internacional en cuanto a su comercio exterior, siendo uno de los principales países exportadores a nivel mundial, (señalando quienes son sus principales socios comerciales) así mismo en este capítulo se indica cómo desde 1978 ha conseguido un ritmo de crecimiento económico promedio de 9.3% anual, mencionando cuales han sido los principales problemas en su desarrollo social y económico (punto 2.4). Con la adhesión de China a la Organización Mundial de Comercio, la OMC dio un paso muy importante hacia su conversión en una organización auténticamente mundial, la aceptación casi universal de su sistema basado en la existencia de normas, ha servido de base para la promoción de la cooperación económica mundial, al adherirse China a este organismo vuelve ampliar el marco de su comercio con el exterior, comenzado a bajar los aranceles aduaneros y disminuyendo el control de divisas. (punto 2.6).



CAPÍTULO III

En el se aborda la apertura comercial de México y China respectivamente, así también se indica la fecha desde la cual ambas naciones establecen de manera formal relaciones diplomáticas y comerciales; nos enfocaremos principalmente en el desarrollo de su relación comercial bilateral de 1999 hasta principios de 2003 (punto 3.1), fecha en la cual se considera que el surgimiento económico de China es mas que un solo fenómeno notable en la economía internacional (subpunto 3.1.1); En la relación bilateral ha existido un importante flujo de comercio e inversión, el cual ha contribuido al incremento de las relaciones comerciales entre México y China, sin que esto quiera decir que el intercambio sea realmente equitativo (punto 3.2); lo que se ha dejado ver en ciertos sectores de su dinámica comercial (punto 3.3) provocando que algunos de ellos se vean realmente afectados, por ejemplo el sector textil-confección y el sector del calzado (subpunto 3.3.1) por lo que el gobierno mexicano ha impuesto ciertas restricciones arancelarias y no arancelarias a productos chinos desde 1994 a través de diversas cuotas compensatorias (por ejemplo se impuso cuota compensatoria a juguetes de origen chino (punto 3.4);). A partir del año 2002 la relación comercial bilateral entre ambos países se encuentra regulada por la OMC. México y China realizaron su negociación estableciendo disposiciones para la regulación de su comercio a nivel bilateral en el protocolo de adhesión de China a la OMC, en donde se mencionan aspectos sobre el dumping y salvaguardias (punto 3.5).

CAPÍTULO IV

Finalmente en este capítulo se aborda la problemática que México tiene en la industria del juguete, con la entrada de productos chinos a territorio nacional, tanto de manera formal como informal en cuanto a ésta última el comercio desleal trata de evadir las aduanas y así el pago de aranceles y cuotas compensatorias, estos productos ingresan al país de forma desleal, provocando alteraciones económicas internas, reflejándose en la pérdida de empleos, el cierre y la quiebra de fábricas nacionales. Hasta mediados del siglo XX la fabricación de juguetes a nivel internacional se localizaba principalmente en los centros de consumo, teniendo las características de cada país, sin embargo con el importante crecimiento de la competencia internacional y la suma de otros factores, la estrategia de expansión se convirtió en la dinámica de las grandes compañías por ejemplo: Hasbro, Mattel, Bandai y Lego, la apertura de los mercados europeos y asiáticos hicieron más accesibles estos mercados dándose impulso a la expansión de grandes empresas norteamericanas, las cuales debido a los menores costos de mano de obra decidieron establecerse en oriente, especialmente en China, la cual se ha tomado el fabricante numero uno de este rubro a nivel internacional, formando parte en la producción y comercialización del producto chino, Hong Kong que se ha encargado de exportar casi el 95% de los juguetes chinos, además China tiene una importante relación con Taiwán en la producción de juguete, pues su nivel tecnológico es mucho mejor y de esa forma contribuye a la innovación y sistematización de la producción de juguete, teniendo a su cargo principalmente las áreas de gerencia, investigación y desarrollo (punto 4.1). Las principales empresas a nivel internacional tienen filiales tanto en México como en China, sin embargo éstas cuentan con una licencia de importación especial en nuestro país para ingresar juguete chino, factor que ha venido afectando a fabricantes nacionales, sin embargo este no es el único problema al cual se ha tenido que enfrentar la industria, si no que además ha tenido



que lidiar con la competencia desleal por parte de ese país (punto 4.1.1), la cual provoca el incremento del comercio informal de juguete (punto 4.1.2); el contrabando es uno de los problemas que más ha afectado a nuestra industria juguetera, a pesar de que México es uno de los países con mayor apertura comercial, presenta al mismo tiempo uno de los mayores índices de contrabando (punto 4.1.2.1).

En el marco de la Organización Mundial de Comercio, existen mecanismos para el logro de un comercio más equitativo entre las partes contratantes, por ejemplo existen mecanismos para solucionar controversias que se presenten entre sus miembros, entre estos medios se encuentran: los Buenos Oficios, la Conciliación, la Mediación y el mecanismo más importante de solución de controversias, que está situado en el Órgano de Solución de Disputas (OSD), donde se lleva a cabo un proceso que permite dirimir los conflictos entre la parte demandante y la demandada.

México y China como miembros estarán bajo el régimen de la OMC, lo cual implica sin lugar a dudas el seguimiento de los lineamientos establecidos en el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio de 1994 (conocido como Código Antidumping) y el Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias, temas que han estado presentes a lo largo de la relación comercial chino-mexicana (punto 4.2).

Ante la problemática que vive actualmente la industria del juguete en México, encontramos que al ingresar China a la OMC, ésta se sujetará a los mecanismo de la organización como se mencionó con anterioridad, y nuestro país contará con una mayor certeza jurídica en materia comercial de que si China no cumple con lo dispuesto ante la OMC y ante lo establecido en el protocolo de adhesión, ésta podrá ser sancionada, (sin embargo esto solo lo podremos constatar después del año 2008.), finalmente se enlistaran algunas posibles perspectivas de desarrollo entre México y China en el sector del juguete (punto 4.3).





1.1 ORIGEN DEL ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES ADUANEROS Y COMERCIO (GATT).

Durante la primera mitad del siglo XX, cada país establecía sus aranceles* en función no de los bienes importados, sino del país de origen de donde procedían, ante esto se daba una desigualdad, debido a que se imponían menores aranceles a los estados aliados y aumentando así en los demás países, como respuesta a ello surgen las políticas comerciales como una alternativa, pero se convirtieron en fuente de discusión entre varios países por lo que el comercio disminuyó durante los conflictos bélicos. Durante la década de 1930 se intentó por primera vez coordinar la política comercial pero a una escala internacional, al principio, los países negociaban sólo tratados bilaterales, después de la II Guerra Mundial, se crearon organizaciones internacionales para financiar el comercio entre los diferentes países, como lo son el Fondo Monetario Internacional (FMI), el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF), con el fin de eliminar las barreras que existían, ya fuesen arancelarias o no arancelarias las cuales limitaban al comercio, pero, era necesaria otra alternativa así que en la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Empleo celebrada en la Habana Cuba de 1947 a 1948 se pretendió crear la Organización Internacional de Comercio, sin embargo el Congreso norteamericano no estuvo dispuesto a ratificar la propuesta hecha por la mayoría de las naciones reunidas y ésta organización nunca fue creada, el objetivo de crear esta organización era la de promover la cooperación internacional en materia comercial y resolver así las disputas que surgieran en cuanto al tema de política y poder dirigir a los países a un comercio más libre.

Así “La idea de crear la Organización Internacional de Comercio (OIC) fracasó en 1947 cuando la mayoría de los países se negaron a ratificar el texto del documento que le daría origen, por considerar que limitaba la capacidad de acción de cada socio en la conducción de su comercio con otras naciones, lo que salvo la situación fue la negociación paralela de un acuerdo para la reducción de las tarifas aduaneras que propició una conferencia internacional el 20 de octubre de 1947 a la que asistieron 23 estados que convinieron en establecer el GATT cuya entrada en vigor se dio a partir del 1 de enero de 1948, se esperaba que posteriormente el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) se incorporara a la OIC, pero este se mantuvo a partir de entonces como el único instrumento internacional portador de reglas comerciales generales y aceptadas por las naciones responsables de la conducción del comercio internacional, siendo Estados Unidos su portavoz más destacado”¹.

Así desde su creación el GATT se convirtió en el marco normativo y regulador del comercio internacional sustituyendo a la OIC, la cual debía haber constituido junto con el FMI y el BIRF una de las tres partes que tendrían a su cargo las relaciones económicas internacionales de la posguerra; la importancia que adquirió se debió a que “fue dotándose

* Arancel es un impuesto que se aplica en el comercio exterior para agregar valor al precio de las mercancías en el mercado destino, con el objetivo de proteger a los bienes y servicios similares que se produzcan en el citado país. Los aranceles pueden ser Ad-valorem, Específico y Mixto. El Ad-valorem se expresa en términos porcentuales del valor en aduana de la mercancía. Este valor puede ser libre a bordo (FOB) y, en otros países, comprender el costo del bien, los seguros y los fletes (CIF). El arancel específico se expresa en términos monetarios por unidad de medida. También existen países que aplican tanto la modalidad ad-valorem como la del arancel específico.

¹ María Cristina Rosas: “México y la política comercial externa de las grandes potencias”, México, ED Miguel Ángel Porrúa. 1999, pp. 97-98.

a lo largo de los años de los atributos propios de una verdadera Organización Internacional, como consecuencia de la preocupación de las partes contratantes por completar la precaria estructura institucional prevista en el Acuerdo General, el cual hacía referencia a un único órgano (las Partes Contratantes)².

El GATT cumplió con dos propósitos fundamentales: el primero constituyó un marco normativo de las relaciones comerciales internacionales; es decir que sentó las bases para un comercio Abierto y Libre. El segundo se refiere a que éste sirvió de foro para las negociaciones comerciales de los países miembros. Con todo el GATT fue capaz de negociar (bajo la tutoría de Estados Unidos) la disminución de buena parte de los obstáculos arancelarios al comercio.

“Este “éxito” relativo del GATT se debió, entre otras cosas a la simplicidad de sus reglas (el acuerdo del GATT tenía un articulado de apenas 33 disposiciones); a la utilización de mecanismos multilaterales que clamaban la reciprocidad y el otorgamiento del trato de nación más favorecida; y la vitalidad de la economía estadounidense que al asumir un liderazgo hegemónico en el sistema capitalista, vinculó al GATT, decisivamente con su política comercial externa”³.

En cuanto a los otros miembros del GATT con el fin de tener un comercio abierto en el cual se vieran beneficiados, propusieron medidas para minimizar las barreras comerciales ya existentes, incluyendo la reducción de los aranceles a la importación y aboliendo los acuerdos comerciales preferentes entre los países miembros que eran los beneficiados, dejando a un lado a los demás países, un ejemplo de ello son las concesiones arancelarias que se negociaban bajo el principio de reciprocidad, una concesión arancelaria respecto a un determinado producto se aplicaba a todas las partes contratantes, aunque se podía pedir una cláusula de salvaguardia para retirar una concesión inicial en caso de que la reducción arancelaria provocara graves problemas a la industria nacional, pero esto no fue suficiente por lo que se buscaron otras alternativas ya que uno de los principios fundamentales del GATT fue el de la no-discriminación comercial entre los países miembros, sin embargo se acordó una política de nación más favorecida entre ellos. Las naciones integrantes acordaron tratar a todos de la misma manera, todos los aranceles, reducidos o no, se incluían en esta política, así los miembros del GATT persiguieron, en teoría, la abolición de todas las barreras proteccionistas no arancelarias y una forma de enfrentarlas fue mediante los principios que regían el Acuerdo, los cuales se mencionan a continuación.

² Miquel Montaña Mora: “La OMC y El reforzamiento del Sistema GATT, (Una nueva era en la solución de diferencias comerciales)”, Madrid, España, ED Mc Graw-Hill, 1997, p. 2.

³ María Cristina: Op. cit; p.98.



1.1.1 PRINCIPIOS RECTORES DEL ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES ADUANEROS Y COMERCIO (GATT).

El Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio se basaba en los siguientes principios: La *no discriminación* se consideraba el eje central del GATT, su importancia radicaba en que existían dos factores; la discriminación que interfería con la asignación eficiente de los recursos y la maximización del bienestar mundial; ocasionando represalias. Este mecanismo fue el medio para crear un comercio abierto, con esta cláusula las partes contratantes también se comprometían a no utilizar el comercio como medio para la discriminación entre países.

En lo que respecta al principio de *consulta* para resolver disputas entre los países sobre política comercial el Acuerdo General brindaba el marco institucional dentro del cual las naciones del mundo condujeron importantes negociaciones multilaterales sobre reducciones arancelarias.

El tercer principio referido al *uso de aranceles en lugar de medidas no arancelarias** para proteger la industria doméstica contemplaba dos excepciones importantes: los países podían utilizar cuotas para proteger su agricultura doméstica y los países podían utilizar medidas no arancelarias (tales como cuotas y subsidios de exportación) para ocuparse de los desequilibrios de sus balanzas de pagos.

En lo que respecta al principio de *reciprocidad* entre las partes el preámbulo del Acuerdo General estableció que el trato entre países se realizara a partir de reciprocidad y de mutuas ventajas. De acuerdo a este principio los países en desarrollo podían recibir un trato preferencial con respecto a las otras partes contratantes, para que de esa manera se llegara a la reciprocidad mutua, para ello se establecieron un conjunto de disposiciones dentro del Acuerdo que permitirían llevar a cabo un comercio más competitivo con respecto a los países con mayor capacidad económica.

* Las medidas no arancelarias son mejor conocidas como autorizaciones previas para la importación o exportación, certifican de alguna manera, que la calidad de los productos que se pretenden importar o exportar sean del nivel o estándar mínimo aceptado para el consumidor mexicano o extranjero establecido a través de alguna norma o criterio oficial.



1.1.2 DISPOSICIONES RELEVANTES DEL ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES ADUANEROS Y COMERCIO.

CUADRO 1. ALGUNAS DISPOSICIONES RELEVANTES DEL GATT.

NACIÓN MÁS FAVORECIDA
El artículo 1 del GATT establecía la obligación que los miembros debían concederse mutuamente y de manera incondicional el trato de nación más favorecida; se vinculaba con los derechos de aduana e imposición de cualquier clase de impuestos a las importaciones o exportaciones, o gravámenes a las transferencias internacionales de fondos efectuadas en concepto de pago de importaciones o exportaciones; lo cual implicaba que cualquier ventaja, favor, privilegio o inmunidad concedido por una parte del GATT a un producto originario de otro país o destinatario a él, sería concedido inmediata e incondicionalmente a todo producto similar originario de los territorios de todas las demás partes contratantes o a ellos destinado.
TRATO NACIONAL
El artículo 3 del GATT regulaba el trato nacional en materia de reglamentación interior; es decir, los productos importados no estarían sujetos ni directa o indirectamente a impuestos interiores u otras cargas superiores a los aplicados a productos nacionales similares. No se aplicaría a las leyes, reglamentos y prescripciones que rigieran la adquisición, por organismos gubernamentales, de productos que se emplearan para cubrir las necesidades de los poderes públicos, y no para su reventa comercial, no para servir a la producción de mercancías destinadas a la venta comercial; sin embargo, las disposiciones de este artículo no impedirían el pago de subvenciones exclusivamente a los productores nacionales, incluidos los pagos a los productos nacionales.
DUMPING
El artículo 6 regulaba de manera genérica los derechos antidumping y derechos compensatorios, y condenaba a los países que introducían productos en los mercados de otros miembros mediante prácticas desleales de comercio internacional. En este respecto, aludía a la figura del dumping que se daba cuando era permitida la introducción de productos a un país a un precio inferior a su valor normal.
TRANSPARENCIA
El artículo 10 del GATT llevaba implícito el principio de transparencia entre los miembros. Regulaba que las leyes, reglamentos, decisiones judiciales y disposiciones administrativas de aplicación general que cualquier miembro pusiera en vigor y que se relacionara con la clasificación o valoración en aduana de productos, con derechos de aduana, impuesto u otras cargas, así como a prescripciones, restricciones o prohibiciones a la importación o exportación, etc, serían publicados rápidamente a fin de que tanto los gobiernos como los comerciantes tuvieran conocimiento de los mismos.
RESTRICCIONES CUANTITATIVAS
El artículo 11 trataba de implantar la eliminación general de restricciones cuantitativas. Incluyendo entre ellas a contingentes, licencias de importación o exportación, así como de otras medidas similares; regulaba excepciones en el caso de prohibiciones o restricciones a la exportación aplicadas de manera temporal para prevenir o remediar la escasez aguda de productos alimenticios, prohibiciones a la importación o exportación necesarias para mantener control de calidad o comercialización de productos destinados al comercio internacional, y restricciones a la importación de productos agrícolas o pesqueros cuando fuesen necesarios para la ejecución de ciertas medidas gubernamentales.
SUBVENCIONES
El artículo 16 subvenciones entendiéndose por las mismas toda forma de sostenimiento de ingresos o de precios cuyo objeto directo fuera el aumentar exportaciones de un producto cualquiera, o bien, reducir las importaciones de un producto. Para su otorgamiento se debía notificar tanto la importancia como la naturaleza de esta, los efectos de la misma sobre el producto o los productos; y en cualquier caso, cuando se determinara que la subvención causaba, o amenazaba causar, un perjuicio grave a los intereses de otro miembro.
SALVAGUARDIA
El artículo 19 mencionaba la cláusula general de la salvaguardia, en esta se permitía a toda parte contratante retirar o modificar una concesión que podía provocar un perjuicio grave a productores nacionales de productos similares.

RESOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS

El artículo 22 estipulaba que las partes, en caso de que se formularan representaciones entre sí, deberían celebrar consultas sobre las proposiciones que se presentaban recíprocamente. El artículo 23 señalaba que si una parte se consideraba afectada por los siguientes casos podía formular representaciones o proposiciones por escrito a otro u otros miembros interesados en tales representaciones:

A) Si una ventaja derivada del Acuerdo se hallaba anulada o menoscabada, o bien, si alguno de los objetivos del GATT se hallaba comprometido a consecuencia de que otra parte contratante no cumpliera con las disposiciones contraídas en virtud del GATT.

B) Si otra parte aplicaba una medida contraria o no a disposiciones del acuerdo, o bien que existiera otra situación que implicaba anulación o menoscabo. Si los miembros no llegaban a un arreglo en un plazo razonable, se formulaba una encuesta sobre la cuestión en controversia y se emitía al efecto recomendaciones apropiadas entre las partes contratantes. En circunstancias de casos graves, se podía autorizar a una parte para que suspendiera, con respecto de otra u otras partes del GATT, la aplicación de toda concesión o bien el cumplimiento de una obligación.

La solución de diferencias desembocaba en un mecanismo de negociación y no en un "proceso legal".

INTEGRACIÓN ECONÓMICA

El artículo 24 del GATT señalaba pautas para regular tanto las zonas de libre comercio, como las formas de integración económica, en específico se regulaba a las uniones aduaneras. Señalaba que cuando se celebraran acuerdos de este tipo debían comprender, los siguientes lineamientos:

1. Un plan para el establecimiento de una zona de libre comercio o una unión aduanera.
2. Un plazo razonable para la instalación de algunas de las dos formas de integración económica.
3. Un programa que abarcaba la parte substancial del comercio entre las partes negociadoras.

Para el GATT, una unión aduanera implicaba la situación de dos o más territorios aduaneros por un solo territorio aduanero; en tanto que una zona de libre comercio significaba un grupo de dos o más territorios aduaneros entre los cuales se eliminaban derechos de aduana, así como las demás reglamentaciones comerciales restrictivas, asimismo, tal zona debería implicar el establecimiento de la celebración de intercambios comerciales esenciales.

ACCIONES COLECTIVAS

El artículo 25 regulaba las llamadas acciones colectivas de los miembros, es decir, en circunstancias excepcionales las partes podrían eximir una parte contratante de alguna de las obligaciones impuestas por el GATT, a condición de que se aprobara tal decisión por una mayoría compuesta de dos tercios de los votos emitidos y que esta mayoría representara más de la mitad de las partes contratantes.

Elaboración propia con datos de Moreno Valdéz Hadar, del libro "Régimen Jurídico del Comercio Exterior", México, Editorial UNAM SUA, octubre, 1998.

Algunos de los puntos antes mencionados respecto a las disposiciones que se establecían en el GATT hicieron que este poco a poco fuera perdiendo su eficacia, dado que las partes contratantes las tomaron como una manera de deslindarse de ciertas responsabilidades y así fomentar el proteccionismo en sus economías. El Acuerdo General no regulaba algunas áreas, por ejemplo no imponía a los países una determinada filosofía de política económica; por otra parte las reglas del GATT relativas a política interna eran limitadas y dejaban un margen muy grande de intervención del Gobierno; en términos de política comercial los países quedaban en libertad de proteger su mercado en el nivel arancelario que deseaban. El GATT no buscaba un acceso a los mercados, por el contrario seguía manteniendo la línea de proteccionismo, restringiendo las importaciones e impulsando las exportaciones; sus decisiones no se imponían a las partes en forma individual, existía por lo tanto una dificultad para lograr la solución pacífica de controversias dado que fue un proceso cuasi-judicial. Por otra parte la permanencia en el sistema del GATT no era obligatoria se establecía que toda parte contratante podría retirarse del Acuerdo; siendo este efectivo después de seis meses de haberlo notificado por escrito al Secretario General de las Naciones Unidas.



Estos fueron puntos negativos que caracterizaron al sistema del GATT, que propiciaron su deterioro y lo condujeron a implementar disposiciones que fueron tratadas en las diversas rondas de negociación que se realizaron durante la existencia del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio.

1.2 RONDAS DE NEGOCIACIONES DEL ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES ADUANEROS Y COMERCIO.

En un contexto de profundos cambios y restricciones en materia comercial, el GATT hubo de conducir una serie de reuniones a fin de discutir los temas que podían contribuir a la expansión de las relaciones económicas entre las naciones. Esa fue la función principal que tuvieron las Rondas de Negociaciones Comerciales Multilaterales. En la historia del GATT se llevaron a cabo ocho Rondas, a saber:

CUADRO 2. RONDAS DEL ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES ADUANEROS Y COMERCIO (GATT).

Año	Lugar / nombre	Temas abarcados	Países
1947	Ginebra	Aranceles	23
1949	Annecy	Aranceles	13
1951	Torquay	Aranceles	38
1956	Ginebra	Aranceles	26
1960-1961	Ginebra Ronda Dillon	Aranceles	26
1964-1967	Ginebra Ronda Kennedy	Aranceles y medidas antidumping	62
1973-1979	Ginebra Ronda Tokyo	Aranceles, medidas no arancelarias y acuerdos relativos al marco jurídico	102
1986-1994	Ginebra Ronda Uruguay	Aranceles, medidas no arancelarias, normas, servicios, propiedad intelectual, solución de diferencias, textiles, agricultura, creación de la OMC, etc.	123

Fuente: www.wto.org. Página consultada mayo 2003.

En las primeras cinco rondas de negociaciones comerciales del GATT, como lo muestra el cuadro, los temas que se discutieron fueron los relativos a la disminución de las barreras arancelarias. Esta etapa se caracterizó por el enorme expansionismo de la economía estadounidense en el nivel internacional y el inicio de la recuperación económica de los países europeos occidentales y Japón. Las primeras Rondas no tuvieron gran relevancia por

lo cual nos enfocaremos a partir de la sexta Ronda en donde los puntos tratados fueron más sobresalientes y tuvieron mayores resultados en sus negociaciones.

“La Ronda Kennedy (1964-1967). Bajo el escudo del GATT y la autoridad de la “Ley de Expansión del Comercio de 1962”⁴, los Estados Unidos y otras naciones desarrolladas negociaron reducciones arancelarias en un amplio rango en la Ronda de Kennedy. En particular, las naciones desarrolladas del mundo acordaron reducir sus tasas arancelarias de 1962 en un promedio de aproximadamente 35%, aunque esta reducción acordada se quedó corta frente a la reducción máxima de 50% autorizada por el Congreso Norteamericano, la Ronda Kennedy se consideró de manera justificada como un logro notable. La Ley de Expansión del Comercio de Estados Unidos de 1962 fue remplazada en 1974 por la “Ley de Reforma del Comercio”⁵, la cual le dio al presidente norteamericano la autoridad para negociar reducciones arancelarias hasta un máximo de 60% de las tasas posteriores a la Ronda Kennedy (y eliminar completamente tasas de 5% ó menos). Adicionalmente, la Ley autorizó al presidente a negociar la reducción de barreras no arancelarias”⁴. Uno de los grandes temas que obstaculizó y retardó las negociaciones en esta ronda fue el referente al comercio en los productos agrícolas. Con todo las barreras en productos no agrícolas en el mundo desarrollado fueron reducidas en una tercera parte de manera que en Estados Unidos eran de un 9.9%, en los países de la Comunidad Europea de un 8.6% y en Japón de un 10.7%.

La Ronda de Tokio (1973-1979). Con una duración de seis años y medio, logró una reducción de las barreras arancelarias para los productos manufactureros; pudo codificar ciertas barreras no arancelarias y se fijaron criterios para aplicar leyes que beneficiarían a los países en desarrollo en el rubro de acceso a los mercados de las naciones desarrolladas. El comercio agrícola fue la “piedrita en el zapato” así como también los esfuerzos para regular las salvaguardias. “Las negociaciones fueron conducidas con base en amplias categorías de bienes más que sobre una base de producto por producto. Las rebajas arancelarias negociadas fueron en promedio de 31% para los Estados Unidos, 27% para la Comunidad Europea, 28% para Japón y 34% para Canadá. La mayoría de las rebajas se programaron en un periodo de ocho años comenzando el 1 de enero de 1980”⁵.

⁴ Esta ley daba al presidente norteamericano la autoridad para negociar reducciones arancelarias generales hasta por un 50% de su nivel, así mismo lanzaba por primera vez, un programa de asistencia de ajuste para reubicar y reentrenar a los trabajadores que quedarán desempleados debido a las concesiones arancelarias y para promover ayuda (como prestamos a bajos intereses, asistencia técnica y rebaja de impuestos) a las empresas elegibles. Esta Ley reconoció la superioridad de la asistencia de ajuste directa sobre la restricción de importaciones para aquellos trabajadores y empresas afectadas por las mayores importaciones. Citado por Miltiades Chacholiades: *Economía Internacional*, Bogotá, Colombia, ED. Mc Graw-Gill, Segunda Edición 1992, p. 246-247.

⁵ La Ley de Reforma del Comercio de 1974, reafirmo la superioridad de la asistencia de ajustes sobre las restricciones al comercio. Modificó las provisiones “antidumping” para ponerlas de acuerdo con las reglas del GATT. Así mismo la Ley autorizó al presidente a extender el tratamiento de nación más favorecida a los países extranjeros que en 1974 no disfrutaban de este tratamiento (como la China comunista). En particular esta Ley garantizaba la libre entrada de impuestos a las exportaciones de los países en desarrollo con respecto a las manufacturas, bienes semimanufacturados y otros productos seleccionados. *Ibidem*. Miltiades Chacholiades.

⁴ Miltiades Chacholiades: *Economía Internacional*, Bogotá, Colombia, ED. Mc Graw-Gill. Segunda Edición 1992, p. 246.

⁵ *Ibidem*, p. 247.



“Se acordó una reducción de los aranceles de miles de productos agrícolas e industriales, a lo largo de un periodo de siete años, a partir de 1980. Asimismo se abordó la negociación sobre barreras no arancelarias, concluyéndose acuerdos sobre subsidios y derechos compensatorios, obstáculos técnicos al comercio, compras del sector público, valoración en aduana, procedimiento para el trámite de licencias de importación y prácticas antidumping”⁶.

La Ronda de Uruguay (1986-1994). Esta Ronda se prolongó de manera importante. “En septiembre de 1986 los países miembros del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) decidieron realizar la octava ronda de negociaciones comerciales multilaterales, con el propósito de frenar y revertir el proteccionismo comercial; remover las distorsiones del comercio; desarrollar un sistema comercial multilateral abierto, viable y duradero que permitiera la liberalización y la expansión del comercio, y por consiguiente de la economía mundial; contrarrestar los efectos negativos de la inestabilidad monetaria de esos años y del endeudamiento de mayor número de países en desarrollo”⁷.

La Declaración Ministerial de Punta del Este (como también se le conoce a la Ronda de Uruguay), fue aprobada por los titulares de comercio exterior de 94 países, los cuales representaban un plan de negociación de 4 años (en agricultura se previó una duración de 2 años), y recogió la diversidad de posiciones en un delicado equilibrio de intereses.

“Los objetivos de la Declaración de Punta del Este fueron los siguientes:

- 1) Reforzar el sistema del Acuerdo General de Aranceles y Comercio,
- 2) Restablecer el respeto a sus normas,
- 3) Poner coto a la proliferación de medidas no arancelarias,
- 4) Aumentar el protagonismo de los países en desarrollo y
- 5) Extender la cobertura del sistema”⁸.

Uno de los objetivos de la declaración era la de potenciar la función del Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio, mejorar el sistema multilateral de comercio basado en los principios y normas del GATT, someter una proporción más grande del comercio mundial a disciplinas multilaterales convenientes eficaces y exigibles; la necesidad de dotar al GATT de una estructura institucional reforzada, es decir extender su cobertura con la inclusión de nuevas áreas como los Servicios, las medidas ligadas a los Derechos de Propiedad Intelectual; las medidas ligadas a las Inversiones y el intento de incluir de manera global la Agricultura en el GATT.

⁶ Iliana Bermudes Quintanar: Tesis “La inserción de la economía mexicana en los foros económicos internacionales del GATT al tratado trilateral de libre comercio. Una visión general 1985-1995”, México, Universidad Nacional Autónoma de México, Campus Aragón, 1997, p. 48

⁷ Boletín de Economía Internacional, Banco de México, enero-marzo de 1989, p. 39.

⁸ Miquel Montaña Mora: Op.cit; pp. 4-6.



“Las negociaciones que se llevaron a cabo durante la Ronda de Uruguay son las siguientes:

- A) Acceso a los mercados:
 - 1. Aranceles.
 - 2. Medidas no arancelarias: normas de origen e inspección previa a la expedición.
 - 3. Productos tropicales.
 - 4. Productos obtenidos de la explotación de recursos naturales.

- B) Incremento del comercio sujeto a la disciplina del Acuerdo.
 - 1. Agricultura.
 - 2. Textiles y vestido.

- C) Refuerzo de la disciplina del Acuerdo.
 - 1. Revisión de los códigos acordados en la Ronda de Tokio, principalmente:
 - a) Código Antidumping.
 - b) Código de Subvenciones y Derechos Compensatorios.
 - 2. Código de Salvaguardias.
 - 3. Solución de Diferencias.

- D) Se abordaron Temas Nuevos como:
 - 1. Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el comercio.
 - 2. Inversiones relacionadas con el comercio.
 - 3. Comercio de servicios.

- E) Funcionamiento del Sistema del GATT.
 - 1. Vigilancia del GATT de las políticas comerciales.
 - 2. Mejorar la eficacia y proceso de adopción de decisiones en el seno del GATT.
 - 3. Fortalecer la relación del GATT con otros organismos internacionales en aras a dar mayor coherencia a la formulación de la política económica mundial”⁹.

Las negociaciones acerca del incremento de comercio afectaron de manera directa al comercio agrícola, parte del comercio textil y al comercio de servicios que se incorporó por primera vez a las negociaciones comerciales en el seno del GATT. Estos tres sectores representaron un 34.5% del comercio internacional en 1990 y, por tanto, su liberalización supuso ampliar considerablemente el comercio internacional.

La Agricultura fue uno de los temas que más titulares acaparó en los medios de información y fue la negociación más criticada, debido a que se decía que los acuerdos no resolvían los problemas centrales del comercio internacional de productos agrícolas. De hecho, un importante número de países productores de dichos bienes creó en 1986 el Grupo de “Cairns” con el propósito de presionar a Estados Unidos y sobre todo a la Unión

⁹ Sara González et.al; “Temas de Organización económica internacional”, Madrid España, ED. McGraw-Hill-Interamericana de España S.A, 1993, p. 92-93.

* El Grupo de Cairns lo integran 17 miembros: Argentina, Australia, Bolivia, Brasil, Canadá, Chile, Colombia, Costa Rica, Fiji, Filipinas, Guatemala, Indonesia, Malasia, Noreste de Nueva Zelanda, Paraguay, Sudáfrica, Tailandia, y Uruguay. Lo

Europea para que redujeran los subsidios a la agricultura, debido a las distorsiones que provocan en el comercio internacional¹⁰. El Comercio de productos agrícolas como se sugería líneas arriba, se trató como un régimen de excepción en las Rondas del GATT, previas a diferencia del comercio de bienes industriales donde la desgravación arancelaria procedió con notable fluidez. Si se consideran los enormes intereses en juego entorno a este ramo es entendible que los avances en la Ronda de Uruguay no hayan sido espectaculares, pese a ello, se acordó reducir 20% el apoyo interno, lo que hace posible el mantenimiento de los subsidios de la celebre, caja verde siempre que se les definiera con claridad (en el sistema del semáforo, los subsidios rojos, se prohíben debido a sus consecuencias distorsionantes en el comercio internacional; los subsidios ámbar son flexibles, esto es, pueden combatirse siempre que causen daño material a la industria interna de otros socios, y los verdes son los que contribuyen al desarrollo regional, la investigación, la protección del ambiente, etc). Además se estableció el compromiso de que los subsidios a la exportación bajaran 36% en los presupuestos de los gobiernos. Por último el acuerdo más significativo fue el de la arancelización de las barreras no arancelarias en el comercio agrícola. No debe soslayarse el acuerdo sobre medidas sanitarias y fitosanitarias, el cual aclara las condiciones en que éstas pueden invocarse.

En lo referente a los textiles y vestidos, se imponían cuotas discriminatorias a los países en desarrollo, esto es que se limitaba la expansión de su capacidad productiva, al terminar con este acuerdo se cumple uno de los objetivos propuestos hacia la no-discriminación; esto se hizo incrementando las cuotas que tendían a la desaparición total y además eliminaba progresivamente el derecho a aplicar salvaguardias en forma discriminatoria; previsto esto, en un plazo de diez años.

Una parte importante del comercio internacional de este sector y más concretamente el que tiene lugar entre países desarrollados y en desarrollo, esta regulado por el Acuerdo Multifibras (AMF), el primero firmado en 1974 y renovado en tres ocasiones. El AMF es un acuerdo de restricción voluntaria de las exportaciones amparado en la excepción del artículo XI por motivos de dumping social.

En cuanto al Comercio de Servicios por mucho tiempo el GATT elaboró normas para el comercio de bienes, pero muy pronto resultó evidente que hacía falta una normatividad similar para el comercio de servicios ello es así por que en muchos casos ambos van de la mano, sin negar que se trata de uno de los sectores que ha tenido un crecimiento explosivo en todos los países del planeta. Así, se negoció el Acuerdo General sobre Comercio en Servicios (General Agreement On Trade in Services, GATS), que cubre cuatro grandes áreas en la provisión de los servicios en escala internacional:

que une a estos países es el interés de lograr mejores condiciones de acceso a los mercados internacionales, para sus exportaciones de productos agrícolas.

¹⁰ María Cristina Rosas: "De Doha a Cancún: logros y desafíos de la Organización Mundial de Comercio", Comercio Exterior, Vol.52, Núm 12. diciembre de 2002, p. 1040.



- A) El abastecimiento transfronterizo de servicios vendidos de un proveedor en un país a un cliente en otro país (por ejemplo, llamadas telefónicas internacionales);
- B) El consumo en el extranjero de servicios por nacionales de un país distinto (por ejemplo, hotelería y turismo);
- C) La presencia comercial de filiales o sucursales en otro país para proporcionar servicios (por ejemplo, sucursales de aseguradoras extranjeras), y
- D) La presencia de personas naturales en otro país para proporcionar un servicio (por ejemplo, un contador).

A pesar de que hay un gran debate al respecto algunos especialistas consideran que dado que el GATS plantea obligaciones a la presencia comercial de proveedores de servicios extranjeros en un país, en efecto cubre la inversión extranjera lo cual lo estaría convirtiendo en un Acuerdo Multilateral sobre Inversiones (AMI), si bien no tan repudiado como el negociado en el seno de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico. Al finalizar la Ronda de Uruguay cuatro fueron grandes rubros del comercio: servicios básicos de telecomunicaciones, servicios financieros, movimiento de personas naturales y transporte marítimo que a principios de 1997 se llegó a un acuerdo entorno al comercio de servicios básicos de telecomunicaciones.

La Propiedad Intelectual fue una de las nuevas esferas incluidas en el conjunto negociado en la Ronda de Uruguay. Este acuerdo tomó en cuenta la normatividad imperante en materia de propiedad intelectual tanto de la Convención de Berna sobre los derechos de reproducción (copyright) como de la Convención de París sobre patentes, para conformar normas aplicables a los aspectos de derechos de propiedad intelectual relacionadas con el comercio (en inglés se conoce como acuerdo TRIP o Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights). Se trata de un ambicioso acuerdo que cubre siete esferas para los derechos de propiedad intelectual, a saber:

- A) derechos de producción y sus conexos;
- B) marcas,
- C) indicadores geográficos,
- D) modelos y diseños industriales,
- E) patentes,
- F) diseños de circuitos integrados, y
- G) protección de información confidencial¹¹.

En el sector referente a la Salud no hubo un Acuerdo concreto, ya que se trataba de reglamentar en el ámbito internacional; estableciéndose algunas reglas sanitarias y fitosanitarias para que las barreras, no se convirtieran en obstáculos injustificados al comercio. En el tema tratado sobre los permisos de importación, se pretendía que todos los países firmantes del Acuerdo General se comprometieran a eliminar los permisos de importación, así como sustituir las cuotas y que estos dos fueran sustituidos por aranceles.

¹¹Ibidem; pp. 1040-1041.

Las Inversiones fueron otra innovación en las negociaciones comerciales multilaterales de la Ronda de Uruguay. La tendencia apuntaba a que se eliminaran en el mundo los obstáculos a la Inversión Extranjera, si bien la experiencia en torno al fallido AMI exigió un cuidadoso debate sobre el particular. En la Ronda de Uruguay se suscribió el acuerdo sobre Medidas de Inversión Relacionadas con el Comercio (que en inglés se conoce como acuerdo TRIM o bien Trade-Related Investment Measures) y que por ahora sólo se aplica al comercio de bienes. Uno de los puntos de debate es hacerlo extensivo al comercio de servicios, dado que se considera que sus disposiciones actuales son insuficientes y limitadas. Pero, existe una importante resistencia a lo que algunas naciones consideran la incorporación de facto del AMI a la normatividad comercial multilateral.

A menudo se pierde de vista que el GATT, poseía un mecanismo de Solución de Diferencias que fue eficaz, dado que gran parte de las disputas comerciales puestas a consideración de ese foro se resolvieron sin necesidad de crear los paneles ni los mecanismos de arbitraje formales. Sin embargo, la adopción del laudo arbitral requería el consenso de parte de los miembros del GATT, lo cual daba oportunidad a que las partes involucradas bloquearan el proceso conforme a lo dispuesto en la Ronda de Uruguay (la solución de controversias opera ahora de manera distinta véase capítulo IV punto 4.2).

1.2.1 CULMINACIÓN DE LA RONDA DE URUGUAY DEL ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES ADUANEROS Y COMERCIO.

Los resultados sobre los puntos de la propuesta de Arthur Dunkel Director General del entonces GATT en general fueron los siguientes: servicios, propiedad intelectual y solución de problemas y litigios; los cuales dieron pie a la creación de la nueva Organización Mundial de Comercio (OMC). En lo que respecta al acceso a mercados por ejemplo se negoció la reducción o eliminación de barreras arancelarias y no arancelarias en productos industriales, ésta se propuso gradualmente en cinco años en un 33% en promedio, tenía como base los aranceles consolidados, es decir los aranceles máximos comprometidos por cada parte contratante del GATT; esta negociación no se cumplió del todo, pero lo sobresaliente es la forma en que se negoció ya que existió una oferta y una demanda por parte de los países contratantes.

El Documento al que se llegó con la Ronda de Uruguay se encuentra dividido en una treintena de capítulos, referentes a sectores precisos como: agricultura, servicios e industria textil que como ya se había mencionado fue la primera vez que se integraron al GATT, así como las soluciones generales de funcionamiento del comercio en materia de propiedad intelectual, el código de subvenciones, arbitraje de los conflictos, además se dió el Acuerdo General de Comercio y Servicios GATS que brindaba un marco para el proceso continuo de liberalización, basado en tratamiento por naciones y no-discriminación. En lo que se refiere al acta final del Acuerdo, la Ronda no incluía las propuestas individuales de los países en materia de reducción de los aranceles sobre sus mercancías, pero daba apertura de sus mercados en materia de servicios.

“Este nuevo Acuerdo se amplió en tres formas; la primera, que se estaría aplicando a un número mayor de países, la segunda, que se extendió el ámbito de aplicación a un nivel subnacional y la última que ahora incluye Estados, así como las obras, los servicios y los productos. Este acuerdo se instauró en dos partes; un marco jurídico y las listas presentadas por cada país en sectores y entidades cubiertos por acuerdos”¹². Finalmente podemos decir que el primer intento de supresión de barreras se llevó a cabo durante las conversaciones de la Ronda Kennedy (1964-1967). Durante las rondas Tokio y Uruguay se volvió a insistir en la necesidad de reducir estas barreras. Las primeras reformas importantes del Acuerdo se ratificaron en 1955. Los países miembros acordaron tomar medidas más severas respecto a los subsidios a la exportación y a la limitación de las importaciones. Durante la década de 1960, el GATT fue reformado de nuevo con el fin de reflejar el creciente interés que los países desarrollados tenían con respecto a los problemas comerciales de los países en desarrollo. Gracias a estas reformas, los países más desarrollados no estaban obligados por el principio de reciprocidad a corresponder a las concesiones arancelarias hechas por otros miembros y en la Ronda Uruguay se realizaron reformas muy importantes y una de las más sobresalientes fue la sustitución del GATT por la OMC.

El GATT desaparece antes de cumplir cincuenta años pero con una hoja de servicios no despreciable. Al GATT se le criticó desde la perspectiva de intereses particulares dañados por la liberalización del comercio, en la medida en que esta suponía pérdida de privilegios y de protección. Se dice que no atendía a los intereses de los países en desarrollo. Así surgió como un acuerdo entre unos pocos países desarrollados, con unas reglas de funcionamiento que sólo permitían jugar fuerte a los países ricos con una mayor producción de manufacturas, cuyo comercio sobre todo trataban de liberalizar. Pero al consagrar la *no-discriminación* y la cláusula de la *nación más favorecida*, el GATT benefició a muchos países emergentes que supieron aprovecharse de las reducciones aduaneras negociadas por los grandes y extendidas a los pequeños en virtud de la cláusula mencionada. Así se puede explicar el surgimiento de nuevas potencias exportadoras de manufacturas, Corea del Sur y los Tigres asiáticos, Israel, Turquía, Portugal, Chile, Brasil, India, etc. Que hubieran exportado mucho menos en un régimen de proteccionismo más intenso.

El panorama de las relaciones económicas internacionales cambio mucho en esos cincuenta años. En primer lugar, ya no se trataba sólo de comercio de mercancías, materias primas y manufacturas básicamente, como lo fue cuando nació el GATT. En cambio se daba un comercio muy activo en servicios tangibles e intangibles. Había además nuevas formas de comercio: el comercio intra-industrial por el cual países con las mismas dotaciones de factores de producción intercambiaban productos diversificados de la misma industria; el comercio intra-empresa: comercio entre filiales de la misma empresa situadas en países distintos y en definitiva en jurisdicciones políticas distintas. Pero sobre todo la inversión directa internacional, la internacionalización de la producción, ocupaba el proscenio de la esfera económica internacional con todos los problemas de empleo y de pérdida de soberanía que llevaba consigo. Surgieron nuevos actores: los que llamamos “países

¹² Miguel Ángel Ayala Estrada: Tesis “Transición del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) a la Organización Mundial de Comercio (OMC), la posición de México”, México, Universidad Nacional Autónoma de México, Campus Aragón, 1995, p. 33.



emergentes”, países con una gran capacidad de desarrollo hacia fuera, mediante una inversión en educación, ciencia y tecnología que estaban compitiendo en manufacturas avanzadas con los viejos propietarios del comercio. Todos estos cambios hicieron del GATT, creado para un mundo más sencillo, una institución obsoleta, que tuvo que ser sustituida por una organización dotada para la complejidad de las relaciones económicas modernas, que siguiera defendiendo en principio y en la práctica el ideal de unas relaciones económicas internacionales abiertas, multilaterales, no discriminatorias y que a la vez tuviera en cuenta los diferentes niveles de desarrollo y por lo tanto de capacidad de negociación, de los países en desarrollo.

Para asegurar una transición sin dificultades, un Comité Preparatorio fue establecido por la Conferencia de Marrakech en la Ronda de Uruguay, en donde se estableció la creación de la nueva Organización Mundial de Comercio, la cual tendría mayor cobertura y presencia a nivel internacional, siendo un foro de negociaciones comerciales, para resolver disputas comerciales, supervisar las políticas comerciales nacionales, proveer de asistencia y entrenamiento técnico a los países en desarrollo, y cooperar con otras organizaciones internacionales, como lo es el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial (BM).

1.3 LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE COMERCIO (OMC).

La Organización Mundial de Comercio, que nació por el Acuerdo de Marrakech en abril de 1994 es un foro donde los países pueden presentar sus quejas comerciales y demandar justicia, independientemente del nivel de desarrollo que estos tengan; esta constituyendo el marco institucional común para el desarrollo de las relaciones entre los países miembros de ella, en todos los asuntos relacionados con los acuerdos e instrumentos provenientes del GATT y de los acuerdos tomados de la Ronda de Uruguay, así “surge como nuevo foro de negociaciones multilaterales y administrador único de todas las instituciones creadas por la Ronda Uruguay, así también como administrador de las normas y procedimientos para resolver diferencias entre los países miembros”¹³.

El 1 de enero de 1995 entró en vigor el Acuerdo por el cual se establece la Organización Mundial de Comercio después de varias décadas caracterizadas por un progresivo abandono de la corriente liberalizadora impulsada por el GATT durante la posguerra y un incremento de las tentaciones neoproteccionistas de los principales actores del comercio internacional. Tras ocho años de negociaciones comerciales multilaterales, la Ronda de Uruguay dio lugar a un refuerzo del Sistema GATT y una notable expansión de los ámbitos cubiertos por la institución.

El anexo 1 A del Acuerdo por el que se establece la OMC incluye un documento de tres páginas denominado Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio de 1994, el cual es “jurídicamente distinto al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de fecha 30 de octubre de 1947, anexo al Acta final adoptada al término del segundo período

¹³ Ibidem, p. 38.



de sesiones de la Comisión Preparatoria de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Empleo, posteriormente rectificado, enmendado o modificado¹⁴.

La creación de la OMC marca la transformación del GATT como organización internacional de facto en una organización internacional de jure otorgándole personalidad jurídica y una estructura institucional de carácter permanente, su creación se debió a la necesidad de perfeccionar el sistema comercial internacional y profundizar en el ámbito de la elaboración de normas multilaterales, abarcando desde la agricultura, el intercambio de servicios y la propiedad intelectual, pero más que nada crear un marco más eficaz que regulara las nuevas estrategias comerciales; ofreciendo el marco que el comercio actual requiere.

La OMC tiene su sede en la ciudad de Ginebra, Suiza y surgió a raíz de las negociaciones realizadas en la Ronda de Uruguay, para el 20 de septiembre de 2003 contaba con 148 países miembros, su Director General actual es Supachai Panitchpakdi.

1.3.1 ESTRUCTURA Y FUNCIONAMIENTO DE LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE COMERCIO.

La OMC se encuentra estructurada por La Conferencia Ministerial; El Consejo General, La Secretaría, Los Consejos Sectoriales y Otros órganos que se han creado como órganos subsidiarios.

1) La Conferencia Ministerial: Está formada por representantes de todos los Miembros y se reunirá por lo menos una vez cada dos años, tiene competencia general para adoptar decisiones sobre asuntos comprendidos en el ámbito de los acuerdos cubiertos por la OMC. Así como decidir sobre la adhesión de nuevos Miembros; eximir a un Miembro de una obligación impuesta por el Acuerdo de la OMC o por cualquiera de los Acuerdos Comerciales Multilaterales, adoptar interpretaciones del Acuerdo y de los Acuerdos Comerciales Multilaterales y acordar las líneas fundamentales de la actuación de la Organización y de los demás órganos.

2) El Consejo General; Desempeña las funciones de la Conferencia Ministerial en los intervalos entre sus reuniones, esta compuesto por representantes de todos los Miembros, además cumple con las funciones específicas que se le atribuyen en los diversos acuerdos. El Consejo General se reúne también en su calidad de Órgano de Examen de las Políticas Comerciales y Órgano de Solución de Diferencias. Cada año el Consejo General aprueba el nombramiento de nuevos presidentes para los principales Órganos de la OMC¹⁵.

3) La Secretaría; Es el órgano administrativo de la OMC, encargado de las funciones burocráticas por medio de los funcionarios de la organización, las cuales son determinadas por la Conferencia Ministerial y está dirigida por el Director General.

¹⁴ Miquel Montaña Mora: Op. cit; pp.7-8.

¹⁵ www.wto.org. Página consultada mayo 2003.

4) Los Consejos Sectoriales; El Acuerdo prevé el establecimiento de un Consejo del Comercio de Mercancías, un Consejo del Comercio de Servicios y un Consejo de los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el comercio, los cuales funcionarán bajo la orientación general del Consejo General¹⁶.

Otros órganos se han creado como órganos subsidiarios de todo tipo por ejemplo: los Comités Especiales y los Grupos de Trabajo. El instrumento constitutivo de la OMC prevé que tanto la Conferencia Ministerial como los Consejos puedan establecer los órganos subsidiarios que sean necesarios. El acuerdo de la OMC prevé que la conferencia Ministerial establezca un Comité de Comercio y Desarrollo, un Comité de Restricciones por Balanza de Pagos y un Comité de Asuntos Presupuestarios, Financieros y Administrativos. Los Miembros de la OMC pueden formar parte de estos Comités; cabe señalar que se han creado Comités no previstos en los acuerdos, por ejemplo: el Comité de Comercio y Medio Ambiente, y el Comité sobre Acuerdos Comerciales Regionales lo cual se ve con claridad en el siguiente organigrama.

Explicación

- Rinden informe al Consejo General (o a un órgano subsidiario)
- Rinden informe al Órgano de Solución de Diferencias
- ■ ■ Los comités de los Acuerdos plurilaterales rinden informe de sus actividades al Consejo General, aunque no todos los Miembros de la OMC han firmado estos acuerdos
- Este Comité rinde informe de sus actividades al Consejo del Comercio de Mercancías, aunque no participan en él todos los Miembros de la OMC
- Comité de Negociaciones Comerciales

¹⁶ "WTO: Renato Ruggiero appointed Director-General". En European Report, 25 de marzo de 1995. No. 2027.p.5 citado por Miquel Montaña Mora, p.31.



1.3.2 OBJETIVOS DE LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE COMERCIO.

- A) Aumentar el nivel de vida y los ingresos, asegurar pleno empleo, expandir la producción y el comercio de bienes y servicios.
- B) Introducción del “desarrollo sostenible” en relación con la utilización óptima de los recursos naturales y la necesidad de proteger y preservar el medio ambiente respecto de los diferentes niveles del desarrollo económico nacional.
- C) Asegurar que los países en desarrollo aprovechen más el crecimiento del comercio internacional¹⁷.

Los objetivos enunciados coinciden en lo fundamental con los principios del GATT; preservación del medio ambiente; desarrollo sostenible; realización de esfuerzos positivos para que los países en desarrollo, y especialmente los menos adelantados, obtengan una parte del incremento del comercio internacional que corresponda a las necesidades de su desarrollo económico, lo cual supone un cierto impulso al principio de trato preferencial a los países en desarrollo; desarrollar un sistema multilateral de comercio integrado, más viable y duradero que abarque el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio, y los resultados integrales de las Negociaciones Comerciales Multilaterales de la Ronda de Uruguay.

Los anteriores objetivos se lograrán mediante la celebración de acuerdos encaminados a obtener, sobre las base de la reciprocidad y de mutuas ventajas, la reducción sustancial de los aranceles aduaneros y de los demás obstáculos al comercio, así como la eliminación del trato discriminatorio en las relaciones comerciales internacionales, a través de las funciones que desempeña la OMC se facilitará el logro de estos objetivos.

1.3.3 FUNCIONES DE LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE COMERCIO.

Las principales funciones de la Organización Mundial de Comercio, permiten conocer como ha evolucionado esta organización multilateral, estas funciones son:

1. Facilitar la aplicación, administración y funcionamiento del acuerdo, así como de los otros acuerdos comerciales multilaterales; favorecerá la consecución de sus objetivos y constituirá el marco para la aplicación, administración y funcionamiento de todos los acuerdos presentes y futuros.
2. Servir como foro para las negociaciones entre sus miembros, acerca de sus relaciones comerciales multilaterales, en asuntos tratados en el marco de los acuerdos que maneje, así como para la aplicación de sus resultados.
3. Administrar el entendimiento relativo a las normas y procedimientos por lo que se rige la solución de diferencias, acuerdo que fue tomado de la Ronda de Uruguay.

¹⁷ E. Paola Gómez Figueroa: “Introducción al Comercio Internacional”, Módulo I. Visión Global del Comercio Exterior. Secretaría de Economía, Bufete Internacional, México, 2002, p. 5.



4. Administrar el Mecanismo de examen de las Políticas Comerciales que también fue aprobado en la Ronda de Uruguay.
5. Con el fin de lograr una mayor coherencia en la formulación de las políticas económicas a escala mundial, la OMC coopera, según proceda con el FMI¹⁸.

1.3.4 ÁMBITO DE APLICACIÓN DE LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE COMERCIO.

La Organización Mundial de Comercio constituye el marco institucional común para el desarrollo de las relaciones comerciales entre sus miembros en los asuntos relacionados con los acuerdos e instrumentos jurídicos conexos incluidos en los anexos del Acuerdo. Existen dos tipos de Acuerdos los cuales se encuentran sometidos a un régimen jurídico distinto: estos son los Acuerdos Multilaterales y los Acuerdos Plurilaterales

Los Acuerdos Multilaterales.

Forman parte integrante del Acuerdo constitutivo de la OMC y son vinculados para todos los Miembros, el Anexo 1, 2 y 3 comprenden lo siguiente:

- 1) Los Acuerdos Multilaterales sobre el Comercio de Mercancías (Anexo 1).
 - a) El Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994.
 - b) El Acuerdo sobre Agricultura.
 - c) El Acuerdo sobre Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias.
 - d) El Acuerdo sobre Textiles y Vestido.
 - e) El Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos de Comercio.
 - f) El Acuerdo sobre las Medidas en materia de Inversiones relacionadas con el comercio.
 - g) El Acuerdo relativo a la Aplicación del artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 (más conocido como Código Antidumping).
 - h) El Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VII del AGAAC de 1994.
 - i) El Acuerdo sobre Inspección Previa a la Expedición.
 - j) El Acuerdo sobre Normas de Origen.
 - k) El Acuerdo sobre Procedimientos para el Trámite de Licencias de Importación.
 - l) El Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias.
 - m) El Acuerdo sobre Salvaguardias.
- 2) El Acuerdo General sobre Comercio de Servicios (Anexo 1B).
- 3) El Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (Anexo 1C).
- 4) El Entendimiento relativo a las normas y procedimientos por los que se rige la solución de diferencias (Anexo 2).
- 5) El Mecanismo de Examen de las Políticas Comerciales (Anexo 3).

¹⁸ E. Paola Gómez: Op.cit; pp. 4-5.

Los Acuerdos Comerciales Plurilaterales.

Estos Acuerdos se encuentran inscritos en el Anexo 4, no crean obligaciones ni derechos para los Miembros que no hayan aceptado.

El anexo incluye cuatro tipos de acuerdos plurilaterales:

- 1) Acuerdo sobre el Comercio de Aeronaves Civiles;
- 2) Acuerdo sobre Contratación Pública;
- 3) El Acuerdo Internacional de los Productos Lácteos y
- 4) Acuerdo internacional de la Carne de Bovino¹⁹.

Con estos acuerdos la OMC admite la circunstancia de que en determinados sectores económicos pueden ser necesarias disciplinas específicas y que éstas solo se apliquen entre aquellos que así lo decidan. Surgiendo poco a poco retos para la Organización la cual en un contexto internacional de abundantes cambios tiene que buscar alternativas para regular eficazmente el comercio internacional, por lo que durante la existencia del GATT se realizaron diversas Rondas multilaterales y actualmente se siguen presentando en el marco de la Organización Mundial de Comercio.

¹⁹ Miquel Montaña Mora: Op. cit; pp. 17-19.

1.3.5 MIEMBROS ACTUALES DE LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE COMERCIO.

Las Partes Contratantes del GATT, se convirtieron en miembros de la OMC al ratificar los acuerdos firmados. En el siguiente cuadro se muestra el listado de los miembros de la OMC hasta septiembre de 2003.

CUADRO 3. MIEMBROS DE LA OMC.

Albania	Dominica	Japón	Perú
Alemania	Djibouti	Jordania	Polonia
Angola	Ecuador	Kenya	Portugal
Antigua Barbuda	Egipto	Kuwait	Qatar
Argentina	El Salvador	Lesotho	Reino Unido
Armenia	Emiratos Árabes Unidos	Letonia	Rep. Centro Africana
Austria	Eslovenia	Liechtenstein	Rep. Checa
Australia	España	Lituania	Rep. Democrática del Congo
Bahrein, Reino de	Estados Unidos de América	Luxemburgo	Rep. Dominicana
Bangladesh	Estonia	Madagascar	Rep. Eslovaca
Barbados	Ex Rep. Yugoslava de Macedonia	Macao, China	Rep. Kirguisa
Bélgica	Fiji	Malasia	Rumania
Belice	Filipinas	Malawi	Rwanda
Benin	Finlandia	Maldivas	Saint Kitts y Nevis
Bolivia	Francia	Mali	Santa Lucía
Botsuana	Gabón	Malta	San Vicente y las Granaditas
Brasil	Gambia	Marruecos	Senegal
Brunei	Georgia	Maurisio	Sierra Leona
Bulgaria	Ghana	Mauritania	Singapur
Burkina Faso	Granada	México	Sri Lanka
Burundi	Grecia	Moldova	Sudáfrica
Cambodia	Guatemala	Mongolia	Suecia
Camerún	Guinea	Mozambique	Suiza
Canadá	Guinea-Bissau	Myanmar	Suriname
Chad	Guyana	Namibia	Swazilandia
Chile	Haití	Nepal	Tailandia
China	Honduras	Nicaragua	Taipei, Chino
Cipre	Hong Kong, China	Níger	Tanzania
Colombia	Hungría	Nigeria	Togo
Comunidades Europeas	India	Noruega	Trinidad y Tobago
Congo	Indonesia	Nueva Zelanda	Túnez
Corea	Irlanda	Omán	Turquía
Costa Rica	Islandia	Países Bajos*	Uganda
Cote d'Ivoire	Islas	Pakistán	Uruguay
Croacia	Israel	Panamá	Venezuela
Cuba	Italia	Papua Nueva Guinea	Zimbabwe
Dinamarca	Jamaica	Paraguay	Zambia

Fuente: www.wto.org, página consultada Agosto 2003

* Nota: Para el Reino de los Países Bajos en Europa y para las Antillas Holandesas



CUADRO 4. OBSERVADORES DE LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE COMERCIO.

<p><i>Gobiernos con la condición de observador:</i></p> <p>Andorra Arabia Saudita Argelia Azerbaiyán Bahamas Bielorusia Bhután Bosnia y Herzegovina Cabo Verde Etiopía Guinea Ecuatorial Kazajistán Rep. Dem. Popular Lao República Libanesa Rusia, Federación de Samoa Santa Sede Santo Tomé y Príncipe Serbia y Montenegro Seychelles Sudán Tayikistán Tonga Ucrania Uzbekistán Vanuatu Viet Nam Yemen</p> <p><i>Nota: Con excepción de la Santa Sede, los observadores deben iniciar las negociaciones de adhesión en un plazo de cinco años después de obtener la condición de observador.</i></p>	<p><i>Organizaciones con la condición de observador en el Consejo General únicamente, (otras organizaciones pueden tener la condición de observador en otros consejos y comités)</i></p> <p>Naciones Unidas (ONU) Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) Fondo Monetario Internacional (FMI) Banco Mundial (BM) Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO) Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI) Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE)</p>
--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Fuente: www.wto.org. Página consultada mayo 2003.

1.4 RONDAS DE LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE COMERCIO.

La Organización Mundial de Comercio durante sus casi ocho años de existencia a celebrado una serie de rondas de negociación con el fin de dar solución a diversas problemáticas en el ámbito del comercio internacional, de las cuales se enunciarán algunos de los puntos de mayor relevancia.

CUADRO 5. RONDAS DE LA OMC.

AÑO	CONFERENCIA MINISTERIAL
1996	SINGAPUR
1998	GINEBRA
1999	SEATTLE
2001	DOHA

Fuente: www.wto.org Link Conferencias Ministeriales. Página consultada mayo 2003.

SINGAPUR 1996.

Se trató de la primera Conferencia desde la entrada en vigor del Acuerdo por el que se establece la OMC, se examinaron cuestiones relacionadas con el trabajo realizado durante los dos primeros años de actividad de la OMC y con la aplicación de los Acuerdos de la Ronda Uruguay, se trató de consolidar aún más la OMC como foro de negociación, de constante liberalización del comercio, en un sistema basado en normas y de examen y evaluaciones multilaterales de las políticas comerciales en particular para: evaluar la aplicación de los compromisos contraídos en virtud de los Acuerdos y decisiones de la OMC; pasar revista a las negociaciones en curso y al programa de trabajo; examinar la evolución del comercio mundial; y hacer frente a los desafíos de una economía mundial en evolución y se acordó un plan de acción para los países menos adelantados.

GINEBRA 1998.

En esta Conferencia Ministerial se trató de reafirmar los compromisos y valoraciones que se formularon en Singapur y observar que la labor que se realizó en el marco de los acuerdos y decisiones vigentes se cumplieran, se dio una fructífera conclusión de las negociaciones sobre telecomunicaciones básicas y servicios financieros; se tocó el tema de la aplicación del Acuerdo sobre Tecnología de la Información. La OMC en cooperación con otros organismos puso en práctica de forma integrada el Plan de Acción para los Países Menos Adelantados que se acordó en Singapur y se acordó un plan.



SEATTLE 1999.

Se abarcaron temas sobre aranceles, antidumping, subvenciones, salvaguardias, medidas en materia de inversiones, facilitación del comercio, comercio electrónico, política de competencia, pesquerías, transparencia de la contratación pública, asistencia técnica, creación de capacidad y otros aspectos del desarrollo, protección de la propiedad intelectual, y muchos otros temas además de la agricultura y los servicios. Muchas de las propuestas no estaban destinadas específicamente a las negociaciones, sino a los programas de trabajo sobre otras cuestiones importantes, la mayoría de estas propuestas tienen su origen en los asuntos que han preocupado a muchos países, al entrar en vigor o al comenzar a aplicarse los resultados de la Ronda Uruguay.

Las reuniones de la OMC en Seattle constituyeron un fracaso sin precedentes en negociaciones comerciales anteriores, a causa de la presencia de diversos grupos globalifóbicos que lograron impedir el éxito a esta Conferencia Ministerial.

DOHA 2001.

Los temas tratados fueron aranceles sobre productos no agrícolas, la cuestión del comercio y el medio ambiente, normas de la OMC como las relativas a las medidas antidumping y las subvenciones, las inversiones, la política de competencia, la facilitación del comercio, la transparencia de la contratación pública, la propiedad intelectual y una serie de cuestiones planteadas por los países en desarrollo en cuanto a dificultades con las que tropiezan en la aplicación de los actuales Acuerdos de la OMC. El plazo para la finalización de las negociaciones es el 1º de enero de 2005.

La Agenda incluye otras tareas, como la puesta de práctica de convenios y programas de trabajo. Los países miembros debían acordar un marco de referencia para un pacto agrícola definitivo en marzo de 2003 y los lineamientos para el acceso a mercados no agrícolas, sin embargo en la reunión celebrada en Cancún, Quintana Roo del 10 al 14 de septiembre de 2003, no se llegó a ningún acuerdo en materia agrícola por lo cual se vislumbran pocas posibilidades para finalizar estas negociaciones en el tiempo estipulado (2005).

Las rondas anteriores (especialmente la última) pospusieron los asuntos espinosos para futuras reuniones, como se ha demostrado en la reunión de Cancún, las cuales impidieron avances reales.

Además de la protección arancelaria existen otras series de barreras comerciales relacionadas con el ámbito doméstico: subsidios industriales, derechos de propiedad intelectual y, más recientemente, las políticas sobre inversión y competencia; en lo que respecta a este último punto, es uno de los más importantes en la actualidad para el desarrollo de nuestro país y específicamente con la relación que mantiene con una potencia comercial como lo es la República Popular de China, que hace algunos años se adhirió a la OMC. En el capítulo dos se retoman algunos puntos importantes relacionados con la OMC y la adhesión de China a este organismo internacional.



1.5 RETOS ACTUALES DE LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE COMERCIO.

“La creación de la OMC fue una de las decisiones más arriesgadas si bien necesaria por parte de los miembros del GATT que participaron en la Ronda de Uruguay. Era evidente que el GATT había agotado sus posibilidades para hacer frente a los desafíos del comercio internacional multilateral y ello generó el consenso para crear a la OMC. A la fecha, ésta ha sido testigo de numerosas confrontaciones entre países desarrollados y en desarrollo y a padecido varias crisis, sea por la elección de su director general, por las agendas que en su seno se ventilan o por el activismo de fuerzas proteccionistas y globalifóbicas, etc. Es el organismo económico internacional más importante de la posguerra fría pero se enfrenta a grandes desafíos, algunos de los cuales se pretenden ventilar en la Ronda de Doha”²⁰.

La OMC tiene como tarea ante sí configurar las relaciones económicas internacionales de modo que funcionen como un juego de suma positiva, en el que todos los países ganen o puedan ganar, aunque algunos grupos de personas o intereses pierdan. Dado que es completamente imposible que cualquier cambio que se dé en la economía internacional pueda beneficiar de la misma manera a todos los ciudadanos del mundo sin excepción. Hay que recurrir al siguiente criterio: habrá un incremento en el bienestar de un conjunto de personas o de países, si las ganancias totales son tales que no sólo los que ganan puedan compensar a los que pierdan y todavía queden mejor que antes, sino que de hecho les compensen, a esto tiene que tender la OMC, luego dependerá de la respectiva política redistributiva de los países miembros si de hecho hay compensación o no dentro de los países. Eso ya no dependerá tanto del sistema internacional, del GATT o ahora de la OMC, sino de la configuración de los estados, es un problema interno más que internacional²¹.

Uno de los retos a los que se esta enfrentado la OMC es la demanda de diversos países para ingresar a ésta organización. Cabe señalar que China es uno de los países de reciente ingreso al organismo multilateral de comercio, su adhesión mantiene muchas expectativas. Por otra parte la entrada de Armenia, antes parte de la extinta Unión Soviética, se ha puesto como ejemplo de una serie de acciones para facilitar las adhesiones de naciones en desarrollo. El acuerdo de facilitar la entrada a la OMC a los países menos desarrollados se ha manejado como el interés de esta organización a favorecer a los países en desarrollo y así impulsar su crecimiento, otro ejemplo de estas acciones es “la reciente adhesión de Camboya y Nepal en agosto de 2003, esperándose que a finales del 2003 se anuncie la aprobación de la adhesión de Samoa, estos tres países considerados como los menos desarrollados”²².

En lo que se refiere al acuerdo sobre la salud, en el que no se llegó a ningún acuerdo en la Ronda de Uruguay, es otro reto para la Organización Mundial de Comercio, el acceso a medicinas para las naciones en desarrollo más pobres para obtener un trato preferencial y especial para dichos países. Los convenios relativos a medicinas y el trato especial y

²⁰ María Cristina Rosas: “De Doha a Cancún: logros y desafíos de la Organización Mundial de Comercio”, p.1042.

²¹ Luis de Sebastián: “Neoliberalismo apuntes críticos de economía internacional global”; Madrid, España, ED Trotta, p.62.

²² Ivette Saldaña: “Celebrará OMC reunión ministerial con dos nuevos miembros”, El Financiero, lunes 4 de agosto 2003, p.15.



diferencial son muy importantes, prioritarios para estos países lográndose que "los países miembros de esa Organización superaran el estancamiento de las negociaciones sobre propiedad intelectual y la salud pública, tomando una decisión sobre las modificaciones reglamentarias que permitirán a los países más pobres importar medicamentos genéricos más baratos fabricados al amparo de licencias obligatorias, en caso de que no sean capaces de fabricarlos por sí mismos. La decisión cubre a los productos patentados o fabricantes mediante los procedimientos patentados en el sector farmacéutico, entre ellos los ingredientes activos y los equipos de diagnóstico"²³ dándose de esta forma un relativo éxito en lo que respecta a estas negociaciones. De ahí la importancia de realizar reuniones (o mejor conocidas como Rondas), en las cuales se han tratado temas sobresalientes y que repercuten sobre los miembros, así como se realizaron en el GATT, la OMC lo retoma para tratar de dar una solución a los temas que están afectando a los países miembros en cuanto a la relación con las demás naciones. En los últimos 20 años, el crecimiento del comercio mundial ha duplicado prácticamente el ritmo de expansión de la actividad económica en términos reales, lo que revela de manera inexorable, una gran integración económica entre los países y regiones, y al mismo tiempo una mayor importancia relativa de los denominados sectores externos al seno de nuestras economías tanto en los países desarrollados como en desarrollo.

No obstante los avances registrados, el comercio mundial enfrenta aún importantes desafíos. En primer lugar, los niveles de protección comercial siguen siendo altos y se ubican principalmente en aquellos sectores en los que las naciones en desarrollo podrían competir más exitosamente en los mercados de los países desarrollados, de no existir los niveles de protección señalados. Asimismo, no han habido progresos sustantivos en la reducción de los denominados techos arancelarios y, de manera muy significativa, se han mantenido e incluso aumentando los subsidios otorgados a los productores domésticos que finalmente distorsionan el comercio internacional. Ahora bien, en tanto en el sector agrícola como en el manufacturero persisten techos arancelarios iguales o superiores a 15% además de que se aplica la progresividad arancelaria. Por el otro lado hay que reconocer que varios países en desarrollo también mantienen niveles elevados de protección en esos mismos sectores.

Otro de los retos a los que se esta enfrentando la Organización Mundial de Comercio y considerado uno de los fundamentales es el que se refiere a la agricultura, tema en el cual los países en desarrollo amenazaban con no asistir a la Quinta Reunión de la OMC (que se llevó a cabo en Cancún del 10 al 14 de septiembre de 2003) en la cual al no llegarse a acuerdos previos entre los principales bloques (Estados Unidos* y la Comunidad Europea), no se obtuvo el éxito esperado. Puesto que estaban "en juego los 300 mil millones de dólares que los países ricos utilizan para financiar las exportaciones de sus productos agrícolas para subvencionar localmente a sus campesinos y las barreras aduaneras que

²³ León Opalin: "La OMC y las importaciones baratas de medicamentos", *El Financiero*, lunes 15 de septiembre de 2003, p.53.

* *Estados Unidos de acuerdo con la Farm Bill de 2002, otorgara hasta 2011 subsidios al campo anuales hasta 118 mil millones de dólares. Las pugnas por el otorgamiento de subsidios son un tema recurrente en la agenda de la OMC y desde la reunión de Uruguay en 1986, ocupa un primer lugar y un reto a vencer. Citado por Arturo Oropeza García: "La OMC y sus Retos", *El Financiero*, lunes 11 de agosto de 2003, p.50.*

imponen a los productos foráneos, de los cuales los países pobres son testigos y víctimas de la falta de flexibilidad y de las nulas concesiones de estas dos potencias proteccionistas”²⁴.

En la reunión de Cancún Estados Unidos, Europa y Japón pretendieron saltar el tema agropecuario y buscar que fueran aprobadas reglas para reducir controles a la inversión y abrir la competencia en las compras que hacen los gobiernos de las que pretenden participar empresas transnacionales. La agricultura fue, sin embargo, el tema mayor de la cumbre que al igual que la cita de hace cuatro años en Seattle terminó con el fracaso de la OMC. La reunión se vino abajo cuando los países en desarrollo rechazaron discutir nuevas reglas para reducir lo que los desarrollados llaman “obstáculos al comercio”, expresión relacionada con la liberalización de controles a los productos que producen; El Grupo de los 21 (que en realidad terminó esta cumbre con 23 miembros) logró oponer argumentos y fuerza política a la Unión Europea y Estados Unidos; el G-21, al que pertenece México y que en la Cumbre fue presidido por Brasil caracterizó el rompimiento de las pláticas.

Así mismo temas como el de la propiedad intelectual, derechos farmacéuticos y el de servicios han visto rezagado su tratamiento en los últimos años aunque en esta reunión se logro cierto avance. Otro de los temas es el de dumping, el cual se clasifica: en dumping financiero cual es ejercido por tesorerías que protegen a los productores de los países desarrollados como es el sector primario; el dumping tecnológico en el que el atraso educacional es el principal factor de su presencia, y “el dumping social ejercido por países en desarrollo con concentraciones demográficas agobiantes (China e India), llevan los costos de producción a límites de sobrevivencia que conjuntamente con los esquemas de comercio anterior crean un escenario de choque y de ahogamiento en medio del cual están sucumbiendo los modelos de economías en desarrollo que carecen de estas consideraciones”²⁵ temas que fueron de igual manera abordados en la Reunión de Cancún.

Finalmente se puede decir que la OMC es una institución internacional que necesitará encontrar cuanto antes solución a sus problemas, problemas que viene arrastrando desde su misma creación en la Ronda de Uruguay y que en cierta forma la han venido debilitando. La OMC tendrá que hacer mayor esfuerzo para obtener éxito en la Ronda de Doha, que deberá concluir en enero de 2005.

²⁴ Fernando Gaspar: “Reunión en Cancún”, Reforma, domingo 10 de agosto 2003, p.14^o.

²⁵ Arturo Oropeza García: “La OMC y sus Retos”, El Financiero, lunes 11 de agosto de 2003, p.50.





2.1 ANTECEDENTES DE LA REPÚBLICA POPULAR CHINA.

La República Popular China ha surgido en los últimos años como una potencia regional en Asia y como una nación con pretensiones de ejercer una influencia política, económica y militar de carácter global, debido al desarrollo interno que ha logrado en tan poco tiempo, gracias a las relaciones que ha podido establecer con varios países, pero aún con todo ello no deja de tener problemas, y el que logre o no esas pretensiones dependerá tanto de factores internos como externos así como de la actitud que asuman, frente al surgimiento de China como “Gran Potencia” otras naciones con poderío internacional e intereses también globales. En el presente capítulo la investigación partirá de 1949, cuando surge la China moderna, pero mencionando aspectos generales que permitirán tener una visión más amplia del desarrollo de este país.

China se encuentra ubicada en el continente Asiático, nació alrededor del año 1700 a. C. Actualmente tiene como capital la ciudad de Pekín (Beijing), cuenta con una superficie aproximada de 9, 596,960 Km², su población oscila alrededor de 1,284,303,705 habitantes, sus idiomas oficiales son el mandarín, cantones, y así mismo se hablan diferentes dialectos.

La economía china ha sido fundamentalmente agrícola, lo cual ha permitido e impulsado un importante desarrollo industrial desde su Revolución Cultural. El cultivo principal es el arroz en el sur y en el norte el trigo. En minería sobresalen los yacimientos de hulla y de petróleo. Abundan el hierro y las pizarras bituminosas. También existen yacimientos de estaño, zinc, magnesio, bauxita, antimonio, fosfato, gas natural y uranio. Con el fin de apoyar los esfuerzos de la industrialización se han edificado gigantescas centrales hidráulicas, la industria principal continúa siendo la textil. A estos sectores cabe añadir la industria alimentaria, del cemento y las tradicionales actividades artesanales (porcelana, esmaltes, objetos lacrados y muebles), China exporta productos textiles, químicos y agrícolas, e importa bienes y equipo.²⁶

La población en China, representa una característica principal del país, debido a la gran cantidad de habitantes que tiene, pero asimismo por la condición en la que viven, una cuarta parte (esto es 350 millones de personas) subsisten con ingresos de menos de 1 dólar por día: la mayor parte se localiza en zonas periféricas pero terriblemente estratégicas tales como el Tibet, Xinjiang y la Mongolia interior. Así mismo unas 15 millones de personas viven en las zonas urbanas por debajo de la línea de pobreza, sin ningún mecanismo en materia de bienestar social que les permita prosperar o superar las desigualdades; Esta situación demográfica así como la educación, han repercutido directamente en el desempeño económico de China, aunque se ha implementado un control de natalidad, en el cual una familia no debe tener más de un hijo, el problema subsiste; en lo referente a la educación existe cierta discriminación hacia el género femenino, dándole mayor importancia a la educación para los niños que para las niñas, por lo que la educación todavía padece los estragos de la Revolución Cultural.

²⁶ Grupo Naomedia programa de computación “El Mundo en sus manos”, versión 1999.



Ciertamente China pasó por una serie de dinastías que la gobernaron durante varios siglos desarrollando su formación y características como nación, pero una de estas características ha sido el comunismo, el cual se expandió por todo su territorio. Es a partir de la década de 1950 cuando se comenzó a reconstruir el país, dándole prioridad a la reforma agraria y más tarde comenzó la recuperación industrial con asistencia soviética. Conocer la transformación y desarrollo de China es importante por lo que se abordan las diversas etapas que ha seguido su economía.

2.2 TRANSFORMACIÓN DE CHINA EN UNA POTENCIA ECONÓMICA MUNDIAL.

La transición económica en China la podemos ver de manera esquemática en el siguiente cuadro:

CUADRO 6.

PERIODO	PRINCIPALES ACONTECIMIENTOS ECONÓMICOS Y POLÍTICOS QUE TRANSFORMARON A CHINA.
1949	◆ Se crea la República Popular China con Mao Zedong
1949-1952	◆ Se centraliza la economía con el nuevo gobierno comunista
	◆ Énfasis en la industria pesada y la "transformación socialista"
1952-1957	◆ Primer Plan Quinquenal
1958-1960	◆ El "Gran salto hacia adelante"; un plan de reforma económica basada en métodos de producción intensivos en mano de obra
1966	◆ Revolución Cultural: fanático revolucionarios.
1976	◆ Muerte de Mao Zedong
1978	◆ Reformas de Deng: con el liderazgo de Deng Xioping, liberalización de la agricultura e introducción de incentivos individuales, con lo que se da una aceleración de las tasas de crecimiento.
1989	◆ Movimiento a favor de la democracia, represión gubernamental

Fuente: *Macroeconomía edición especial en español, actualizada por Michael Parkin Editorial Addison-Wesley Iberoamericana Estados Unidos 1995. p. 1185. Tabla 38.3 "Resumen condensado de los periodos clave de la historia económica de la RPC".*

La China moderna empezó su transformación con el movimiento revolucionario comunista, dirigido por Mao Zedong cuando este, obtuvo el control político de China y obligó al anterior líder Chiang Kai-shek a huir a la isla de Formosa (ahora Taiwán). Durante los primeros años de la República Popular, el país siguió el modelo soviético de planificación económica y mandato. El Estado tomó el control y puso a funcionar la industria manufacturera urbana; también se colectivizó el campo y se dio prioridad a la producción de equipo de capital.

“La revolución china de 1949 llevó a una dictadura comunista encabezada por Mao Zedong. El núcleo de la ideología comunista era la creencia de la propiedad estatal, del capital y la tierra, para los comunistas: el sistema de mercado era caótico inestable e injusto, los mercados producían, inflación, desempleo y una injusta distribución del ingreso.”²⁷ la planificación de los comunistas constituía un modelo para organizar racionalmente los recursos de la economía, lograr la estabilidad macroeconómica, satisfacer las necesidades, ofrecer una mayor igualdad y terminar la explotación de los trabajadores por los capitalistas.

La clase trabajadora no poseía bienes de capital y por consiguiente, dependía de la producción para obtener empleo. China tenía una economía dirigida y centralizada, que funcionaba de acuerdo con un plan económico detallado, estaba dirigido por el gobierno el cual intentaba coordinar todas las actividades de la economía. Al ser un país comunista mantuvo relaciones con otros países comunistas como era la Unión Soviética, ambos países firmaron un tratado de Amistad y Alianza en 1950 y varios acuerdos complementarios, que concluyeron entre 1952 y 1954, por los que la Unión Soviética hizo grandes concesiones a China, como la desaparición de la presencia soviética en Dongbei Pingyuan (Manchuria).

Con la llegada al poder, de Mao Zedong el régimen comunista intentó recuperar los territorios que consideraba dentro de las fronteras históricas de China. En 1950, las tropas chinas invadieron el Tíbet y obligaron al país a aceptar el mandato chino y en agosto de 1954, Zhou Enlai declaró oficialmente que la liberación de Taiwán era uno de sus principales objetivos, mientras que desde el campo nacionalista se insistía también en volver a unificar al país.

2.2.1 “EL GRAN SALTO HACIA ADELANTE” 1958-1960 REFORMAS ECONÓMICAS EN CHINA.

En 1958 Mao Zedong puso a la economía china en un nuevo camino llamado el “Gran salto hacia adelante” fue un plan económico basado en la utilización intensiva de mano de obra en la producción, en pequeña escala. Se apoyaba en un compromiso revolucionario para alcanzar el éxito de los planes colectivos, el Gran salto hacia adelante fue un fracaso económico. La productividad aumentó pero tan lentamente, que los niveles de vida apenas cambiaron. En el sector agrícola: inyecciones masivas de semillas modernas de alto rendimiento, mejor riego y el uso de fertilizantes químicos resultaron insuficientes para permitir que China alimentara a su población, por lo que el país se convirtió en el importador más grande del mundo de granos, aceites vegetales e incluso algodón.

Se dieron varias explicaciones sobre este fracaso, pero “la explicación popular de los malos resultados, especialmente en la agricultura, fue que el país había llegado al límite de su tierra cultivable y que su explosión demográfica era tan enorme, que la agricultura se veía obligada a usar tierras de inferior calidad. El problema clave era que la motivación ideológica y revolucionaria del gran salto hacia adelante degeneró en lo que se llegó a

²⁷ Mc. Connell Campbell: “Economía”, Colombia, ED. Mc. Graw-Hill, 14 edición, 2000, p.847.



conocer como la Revolución Cultural²⁸, de la cual Mao Zedong, el máximo dirigente chino, fue el principal impulsor y quien le dio inicio cuando, en 1966, indicó que afectaría a los denominados “cuatro viejos”: que eran las viejas costumbres, los viejos hábitos, la vieja cultura y los viejos modos de pensar, lo cual tuvo un efecto adverso sobre las relaciones exteriores, y en lo interno la actitud de los guardias rojos inspiró comportamientos similares en Hong Kong que dieron lugar a un caos económico y social, la propaganda a favor de los guardias rojos y la agitación de los chinos residentes en el extranjero dificultaron las relaciones con muchos Estados, especialmente con la ex Unión Soviética. Finalmente Mao Zedong muere en 1976, quedando como líder chino Deng Xiaoping.

2.2.2 PRINCIPALES REFORMAS ECONÓMICAS DE CHINA DURANTE EL GOBIERNO DE DENG XIAOPING A PARTIR DE 1978.

El moderado Deng Xiaoping, una víctima rehabilitada de la Revolución Cultural, fue nombrado primer vicepresidente y vicepresidente del Partido Comunista. Durante este periodo las relaciones de China con el exterior mejoraron de manera importante en especial con Estados Unidos, que en 1971 retiró su veto a la incorporación de la República Popular China a las Naciones Unidas, fue admitida en sustitución de la República de China (posteriormente conocida como Taiwán), este nuevo país no fue reconocido por la República Popular China. En 1972 el presidente estadounidense Richard Nixon realizó una visita oficial a China, durante la cual se planteó la necesidad de establecer contactos diplomáticos entre ambos países como paso previo para una eventual retirada de las tropas de Estados Unidos de Taiwán. Con este fin, se crearon oficinas de enlace en Pekín y Washington en 1973.

Deng Xiaoping se dio cuenta de la necesidad de un cambio en la economía por lo que “las reformas de mercado comenzaron en 1978 bajo su dirección, no compartía la visión maoísta utópica de una economía comunista en la que la población trabajaría para mayor gloria de la comunidad y los incentivos monetarios jugarían un papel secundario. Deng Xiaoping reconoció que el incentivo de los beneficios propios de una economía de mercado podría aumentar el nivel de vida de su país²⁹. Se abolió la agricultura colectiva y se distribuyó la tierra agrícola entre las familias, en arriendo a largo plazo. A cambio del arriendo, una familia aceptaba pagar un impuesto fijo y un contrato para vender parte de su producción al Estado. La familia tomaba sus propias decisiones en relación con la rotación de cultivos, la cantidad y tipos de fertilizantes y otros insumos que iba a usar y también contrataba sus propios trabajadores. Se liberalizaron los mercados de granjas privadas y los agricultores recibieron un precio más alto por su producción. Así mismo, el Estado subió el precio que pagaba a los agricultores, especialmente para el algodón y otras cosechas distintas de los granos.

²⁸ Michel Parking: “Macroeconomía”, Estados Unidos, ED Addison- Wesley Iberoamericana, 1995, versión en Español de la obra titulada Economics, 2nd. Update de Michel Parking, Publicada originalmente en inglés por Addison-Wesley publishing company In, Reading- Massachussets, 1993, p.186.

²⁹ Mc. Connell Campbell: Op.cit; p.857.



Los resultados de las reformas de Deng Xioping fueron sorprendentes. Las tasas de crecimiento anual de la producción de algodón y de las cosechas productoras de aceites aumentaron asombrosamente catorce veces. Las tasas de crecimiento de los rendimientos por hectárea también aumentaron en forma destacada, pero las reformas se tradujeron en algo más que una expansión masiva del sector agrícola. El incremento de los ingresos rurales hicieron surgir un sector industrial rural en expansión y para mediados de la década de 1980, se empleaba una quinta parte de la población rural.

Los resultados de la transformación del movimiento hacia el capitalismo, se resumen en forma notable en las estadísticas del crecimiento del PIB real del país. Entre 1978 y 1990, el PIB real per cápita creció a una tasa promedio del 7.2 % anual, un aumento de 2.3 veces del ingreso per cápita en un periodo de doce años, aumentó su competitividad internacional, sus exportaciones crecieron durante la década de 1980 a una tasa mucho más alta que su PIB. Así la política desarrollada por Deng Xiaoping generó un rápido desarrollo económico, pero también desencadenó una crisis social considerable (las grandes urbes crecieron a un ritmo mayor que el resto del país, lo que originó graves desequilibrios entre el campo y la ciudad) y aspiraciones políticas entre los grupos sociales más beneficiados por la apertura de consecuencias imprevisibles, pues enseguida se puso de manifiesto que los máximos dirigentes del país no tenían la menor intención de comprometer el poder absoluto del Partido Comunista.

El éxito de China se plasmó en lograr una alta tasa de crecimiento económico esto fue el resultado de algunas características de sus reformas por ejemplo: una tasa elevada de nuevas empresas no estatales, el sector de más rápido crecimiento en la economía China en 1980, fue en donde estaban las empresas industriales no estatales, localizadas generalmente en las zonas rurales. Este sector creció a una tasa anual de 17.5 % entre 1978 y 1990. En 1978 este sector produjo el 22 % de la producción industrial total. En cambio, las empresas propiedad del Estado (empresas organizadas por el Estado con su plan nacional) se contrajeron (en términos relativos) del 78 % de la producción total en 1978 al 55 % en 1990.

En 1984, un país que seis años atrás había sido el mayor importador mundial de productos agrícolas se había convertido en exportador de alimentos. La entrada de las nuevas empresas provocó un aumento notable de la competencia entre estas y las estatales. Esta competencia impulsó tanto a las empresas no estatales como a las estatales hacia una mayor eficiencia y productividad.

Otra de las características fue el aumento de la productividad y rentabilidad de las empresas estatales; China no privatizó su economía mediante la venta de sus empresas Estatales, más bien, la privatización se dio por la entrada de nuevas empresas. Las empresas Estatales continuaron funcionando, pero el gobierno les otorgaba incentivos poderosos para asegurar que estas empresas fueran rentables, porque si las empresas estatales no obtenían beneficio, el gobierno no les podía cobrar impuestos, para dar solución el sistema chino otorgaba incentivos a los gerentes de las empresas del Estado para que fueran sumamente emprendedores y productivos, los impuestos se fijaban independientemente del nivel de beneficios de la empresa.



Las reformas posteriores a 1978 dieron una gran autonomía a los gerentes de las empresas, tuvieron mayor libertad para fijar sus metas de producción, para vender productos en el sector privado a precios competitivos, para dar bonos a los trabajadores más productivos, para despedir a los ineficientes y para retener una parte de las ganancias de las empresas para inversiones futuras, todo esto generó que las reformas dieran espacio a la propiedad privada de la producción y estas empresas privadas generaran empleos, desarrollando bienes de consumo, obteniendo divisas convertibles a través del comercio internacional, pagando impuestos al gobierno y dotando a la economía de la flexibilidad que no tenía.

China no abandonó de forma definitiva la planificación socialista es decir mantuvo elevados los precios internos con respecto a los precios internacionales, estos arreglos de precios hicieron sumamente rentable la producción de la empresa privada en su país. Durante 1978, cuando el sector no estatal era pequeño, la tasa de beneficio en ese sector era de casi el 40 % (por cada dólar invertido se ganaban 40 centavos anualmente). Con esos beneficios tan altos existía un incentivo muy grande para que los inversionistas encontraran nichos y participaran en la actividad creativa y productiva, lo cual generó beneficio por poco tiempo, porque las fuerzas de la competencia poco a poco hicieron bajar los precios, para 1990, las tasas de rendimiento bajaron al 10 %. No hubo un ajuste de precios de “gran explosión”: no se abandonó el mecanismo de planificación ni se introdujo un sistema de libre mercado de tipo rompe y rasga, por lo tanto la economía china se volvió de manera gradual una economía mucho más orientada al mercado y dejó atrás el plan central. La proporción de la economía que representaba la empresa privada y los precios influidos por el mercado, aumentaron gradualmente; mientras que la proporción representada por los empresarios estatales y los precios planificados y regulados disminuyeron en forma constante.

A pesar de la reforma, el gobierno chino gastaba más de lo que recibía en impuestos y compensaba su déficit mediante la creación de dinero. El resultado era una tasa de inflación constante. Esta inflación no estaba fuera de control porque el nivel de actividad económica que crecía rápidamente absorbía una gran parte del dinero nuevo.

Para el año de 1979 China levantó algunas restricciones económicas, preparando el camino para el aumento de las hasta entonces, relativamente pequeñas inversiones extranjeras y actividad comercial. “La creación de las Zonas Económicas Especiales (ZEE)” abiertas a la inversión extranjera, la propiedad privada y el comercio internacional, localizadas en las regiones costeras, estas zonas especiales atrajeron crecientes cantidades de inversión extranjera (sobre todo de Hong Kong) y aumentaron notablemente las exportaciones del país, cuando se evidenció el éxito de las ZEE, el gobierno aumentó su número y su alcance. Las ZEE de las provincias del sur, en particular se convirtieron en boyantes enclaves de “cuasi-capitalismo”, el éxito de las ZEE de otras regiones del país redujo la influencia y la dependencia de la planificación centralizada³⁰.

³⁰ En 1978, cuando el Gobierno chino tomó la decisión de reformar el sistema económico, emprendió de forma planeada y metódica su política de apertura al exterior. Desde 1980, China estableció sucesivamente 5 zonas económicas especiales en Shenzhen, Zhuhai y Shantou de la provincia de Guangdong, en Xiamen de la provincia de Fujian y en la provincia de Hainan; en 1984 abrió al exterior 14 ciudades litorales, a saber, Dalian, Qinhuangdao, Tianjin, Yantai, Qingdao, Lianyungang, Nantong, Shanghai, Ningbo, Wenzhou, Fuzhou, Guangzhou, Zhanjiang y Beihai.

³⁰ *Ibidem*, p.857.



Por lo que se puede decir que los elementos fundamentales de la reforma económica de 1978 fueron: “la descolectivización, el establecimiento de empresas municipales y locales, la reforma de precios, el establecimiento de empresas urbanas de propiedad privada, la creación de zonas económicas especiales, el desarrollo de instituciones de apoyo y control, y la transformación de las empresas de propiedad del Estado en asociaciones anónimas”³¹.

Con la llegada al poder del líder Deng Xiaoping, las cosas cambiaron, se dio un giro decisivo con el anuncio de la política de las Cuatro Modernizaciones (agricultura, industria, ciencia-tecnología y defensa). Se fomentó la inversión extranjera y la transferencia de tecnología. Las mejoras de la reforma industrial y de la agricultura, fomentaron la inversión privada y el establecimiento de empresas a pequeña escala, tanto en las áreas rurales como en las urbanas, pero también se dieron efectos negativos, como la inflación y la corrupción. A partir de mediados de la década de los ochenta las manifestaciones reclamando mayor democracia se transformaron en un “movimiento general” y al extenderse a varias ciudades se estableció la Ley Marcial. Por su parte hubo otro aspecto que se generó, entre el 3 y 4 de junio de 1989 cuando las tropas abrieron fuego en la plaza de Tiananmen y mataron a cientos de manifestantes quienes se encontraban a favor de un país más democrático, provocando la indignación internacional, que le trajo a China, sanciones por parte de la comunidad internacional en especial por países como Estados Unidos; provocando una baja en el turismo y un deterioro de la economía en general.

Con la muerte de Deng Xiaoping el 19 de febrero de 1997, Jiang Zemin, en su condición de presidente de la República y jefe de las Fuerzas Armadas, se convirtió en la figura indiscutible de la escena política china, durante su gobierno se siguió la línea ideológica marcada por Deng Xiaoping (que podría resumirse en el principio de “*apertura económica sin cambio político*”), en lo económico, favoreció la liberalización en la línea establecida por Deng Xiaoping, pero a un ritmo más moderado, prestando mayor atención a las consecuencias negativas del desarrollo económico, prestando mayor atención a la población teniendo que enfrentarse, como máximo dirigente del país, a graves problemas como: pérdida de influencia del Partido Comunista, incremento de la inflación y del déficit comercial, aumento de las diferencias económicas entre las distintas regiones (lo que llevó aparejado diferencias sociales), corrupción generalizada entre los empleados públicos y empeoramiento de las relaciones con algunos países occidentales, debido fundamentalmente al quebrantamiento de los derechos humanos.

Durante el gobierno de Jiang Zemin se da el traspaso de Hong Kong a China, él impulsó a la inversión extranjera y a las empresas conjuntas; propagó el enfoque de “un país, dos sistemas” en el manejo económico. El origen político de este movimiento fue la existencia de dos enclaves capitalistas: Taiwán y Hong Kong, regiones Administrativas Especiales de la República Popular China. De acuerdo con la Constitución china, cuando sea necesario, el Estado puede establecer Regiones Administrativas Especiales, que son regiones administrativas locales subordinadas directamente al Gobierno Central. Estas regiones forman parte importante para el desarrollo del tema debido a la importancia económica que representan para China y en especial para el sector del juguete.

³¹ *Ibidem*, p. 859.



2.2.3 SURGIMIENTO DE LAS REGIONES ADMINISTRATIVAS ESPECIALES POR PARTE DE LA REPÚBLICA POPULAR CHINA.

Map of China



Fuente: Bancomext Presentación del Programa de promoción "México-China 2003" Lic. Norma Beatriz García Consejera Comercial Adjunta en Hong Kong, RPC y Macao

2.2.3.1 HONG KONG.

La Región Administrativa Especial de Hong Kong está localizada en la costa sur oriental de China, el 95% de su población es de ascendencia china; gobernada según la Ley Básica aprobada en marzo de 1990 por la Asamblea Popular Nacional China. China ha prometido respetar el sistema político y económico de Hong Kong durante cincuenta años, a partir del 1 de julio de 1997, luego de 156 años se integro nuevamente a China como parte de esta nación, administrando solo sus relaciones con el exterior y la defensa. El único sector de las relaciones con el exterior que administra esta región especial es el de las relaciones económicas. Al volver a asumir la soberanía de Hong Kong, China instrumento el principio de "un país dos sistemas" lo cual significa que dentro del país se practica el sistema socialista en la parte continental y Hong Kong mantiene el sistema capitalista.

Hong Kong conserva su forma de vida, sus derechos económicos de que gozaba anteriormente, en tanto que su desarrollo estable y pacífico asegura libertad y democracia a sus 6.8 millones de habitantes. El "alto nivel de autonomía" significa que, a excepción de la diplomacia y los asuntos de defensa nacional administrados por el Gobierno Central de China, la Región Administrativa Especial de Hong Kong goza de plena autonomía para administrar los asuntos de la región incluyendo el derecho de control ejecutivo, el de legislación, el judicial independiente y el de fallo final, el Gobierno Central no interviene en los asuntos dentro del alcance del poder autónomo de Hong Kong; conforme a la Ley Fundamental, el gobierno regional tiene derecho de decisión final en los problemas dentro



del alcance del derecho autónomo, sin la ratificación del Gobierno Central y el Gobierno Regional, puede seleccionar sus propios métodos para ejercer sus funciones de acuerdo con la Ley Fundamental.

En Hong Kong se aplica el sistema económico libre, su mecanismo de operación se centra en el manejo financiero, el comercio, la industria, los contratos de los terrenos, el transporte naval y aéreo, la navegación aérea civil, etc. Por ejemplo, ateniéndose a la Ley Fundamental, la Región Administrativa Especial de Hong Kong protege el derecho de propiedad privada, mantiene la independencia financiera, dedica todo- el ingreso financiero a sus propias necesidades sin obligación de entregarlo al Gobierno Central, el cual no cobra impuestos en Hong Kong, práctica el sistema tributario independiente y la política de impuestos bajos, tiene derecho a legislar para definir los impuestos, la tasa de los mismos, la reducción y exención tributarias y otros asuntos relacionados, mantiene la posición de centro financiero internacional, elabora por su propia cuenta la política financiera y monetaria, garantiza la gestión libre de las empresas y el mercado financiero, no ejecuta la política de control de divisas, permite el cambio libre de los dólares de Hong Kong, mantiene abierto el mercado de divisas, de oro, de valores y de futuros, garantiza la circulación libre de capitales, mantiene el status de puerto libre, aplica la política del comercio libre, garantiza la circulación libre de mercancías y activos, mantiene la posición de centro de transporte naval y aérea internacional.

Como región aduanera independiente, la Región Administrativa Especial de Hong Kong puede, en nombre de "Hong Kong de China", participar en la Organización Mundial de Comercio, así como otras organizaciones mundiales y convenios de comercio internacional. En 1998 Hong Kong se colocó como octava economía comercial del mundo y el noveno exportador de servicios comerciales, ha sido utilizado por empresas transnacionales como base regional para manejar sus negocios en la región Asia Pacífico, en 1998 operaban 12,321 compañías extranjeras, y a pesar de la crisis asiática que afectó a toda la región, hoy en día Hong Kong se encuentra en un proceso de recuperación.

El enorme desarrollo económico de Hong Kong en la segunda mitad del siglo XX se basó en la manufactura intensiva en trabajo para exportación, así como a las facilidades como centro financiero y comercial. Ello se dió en una situación de bajos impuestos y mínima intervención del gobierno en las actividades económicas. Paralelamente el gobierno ha tenido una función muy importante en el desarrollo de infraestructura, los servicios médicos, la vivienda, la administración de la tierra y la educación. Actualmente, Hong Kong está catalogado como la economía más libre del mundo, y es uno de los mayores centros comerciales y financieros a nivel mundial.

Durante la década de los ochenta el crecimiento anual del Producto Interno Bruto (PIB) fue en promedio de 6.9%, durante la década siguiente éste bajo a 4.4% anual, por efectos de la crisis económica asiática que llevó a una contracción del PIB de 5.1% en 1998, después de lo cual la economía de Hong Kong se ha venido recuperando, de manera que su PIB per cápita fue de 24,015 dólares para el año 2000.



Como producto de la crisis en Asia y de la competencia de China, aún se sienten en Hong Kong efectos económicos negativos como una tasa de desempleo relativamente elevada y deflación de los precios. De la década de los ochenta al presente la estructura económica de Hong Kong ha venido cambiando, para pasar de ser una economía manufacturera a una de servicios y dentro de éstos tienen gran importancia las finanzas, los seguros, los bienes raíces y los servicios comerciales. Gran parte de la manufactura poco especializada se ha transferido a China, Hong Kong ha reforzado la de los productos electrónicos y en general las manufacturas con mayor nivel de especialización, siendo un importante receptor de capitales extranjeros³².

2.2.3.1 TAIWÁN.

Taiwán se halla en el mar al sureste del continente chino. Por el oriente la baña el Océano Pacífico; por el oeste la separa de la provincia de Fujian el estrecho de Taiwán. Incluye la isla de su nombre, las islas próximas, y las islas Penghu. En total, son más de 80 islas, cubriendo una superficie de 36.000 km².

El Gobierno chino de las distintas épocas estableció organismos administrativos en Taiwán ejerciendo el poder administrativo sobre la Isla. El desarrollo de la sociedad de Taiwán siempre ha seguido la tradición cultural de la nación china, situación fundamental que no se modificó ni durante los 50 años de ocupación japonesa. Durante la década de 1950 Estados Unidos envió su Séptima Flota a invadir y ocupar Taiwán y el estrecho de Taiwán. En 1954 ambos países firmaron un "Tratado de Defensa Conjunta", creándose una situación de separación entre Taiwán y China.

El Gobierno de la República Popular China ha hecho prolongados y sostenidos esfuerzos para dar una solución al problema de Taiwán y alcanzar la reunificación de la patria, el 1º de enero de 1979 establecieron oficialmente relaciones diplomáticas. Estados Unidos reconoció que el Gobierno de la República Popular China es el único gobierno legítimo de China y que Taiwán es una parte de China, declaró "romper las relaciones diplomáticas" con las autoridades de Taiwán, suprimir el "Tratado de Defensa Conjunta" y retirar de Taiwán sus tropas. En tales condiciones históricas, el Gobierno chino, tomando en consideración los intereses y el porvenir de toda la nación y país, fundamentándose en los principios de respetar la historia y conceder importancia a la realidad actual, de buscar la verdad en los hechos y de atender a los intereses de las diversas partes, formuló el principio fundamental de "reunificación pacífica, un país dos sistemas"³³.

Taiwán tiene una economía de mercado que tiende a reducir gradualmente la pretensión del Estado y el incremento de la inversión privada en bancos y empresas industriales a través de un proceso de privatización. Taiwán mantuvo una de las tasas más altas en cuanto al crecimiento del Producto Interno Bruto a nivel mundial, como lo muestra el cuadro no. 7.

³²Edmundo Arceo: "Hong Kong país de dos sistemas", Revista Negocios, Año 11, Núm. 126, septiembre 2002, pp.14-18.

³³Edmundo Arceo: "Taiwán La isla resucitada", Revista Negocios, Año 11, Núm. 126, septiembre 2002, pp.22-23.



CUADRO 7. CRECIMIENTO REAL DE PIB.

PERIODO	PORCENTAJE.
1970-1990	9.0%
1991-1995	6.5%
1997-2000	5.8%

Fuente: www.embajadachina.org.

Lo anterior fue provocado por el estímulo que propiciaron las exportaciones que han crecido rápidamente y han impactado el proceso de industrialización.

A principios del siglo XXI, la crisis en Estados Unidos bajó el crecimiento del PIB en Taiwán al 1.9% durante el 2001. De igual manera los cambios políticos en la isla y las contradicciones entre el ejecutivo y el legislativo han traído cierto clima de inestabilidad que ha afectado las inversiones. Los problemas de crecimiento vienen desde fines de la década de los noventa donde el país fue afectado por diversos factores, como la crisis económica de Asia, lo que ha colocado el crecimiento de su PIB en rangos de 3 y 4% en los años recientes.

Después de treinta años de crecimiento Taiwán entró en un proceso de recesión durante 2001, año en que el PIB se contrajo, sus exportaciones bajaron en 17.1% y las importaciones en 20.3%. El comercio exterior, al igual que el de las demás economías asiáticas, resintió la baja de la demanda mundial, asimismo su especialización en la maquila estrechamente ligada al factor mano de obra se vio superada en su costo, 2/3 de su producción de tecnología de la información se efectúa para sociedades estadounidenses y japonesas. En ese año muchas de esas empresas se fueron a China, 5,187 compañías cerraron sus puertas a Taiwán. Esta situación es resultado de la fuerte dependencia del sector electrónico dentro del proceso de producción, donde la productividad aumenta por la división del trabajo, la integración de China al ciclo de producción asiático de bienes electrónicos ha generado una competencia sustentable en los bajos costos de la mano de obra³⁴.

2.3 CRECIMIENTO DE LA ECONOMÍA DE CHINA.

Lo que llama más la atención de China es su impresionante crecimiento económico, el cual fue posible gracias al involucramiento del país en la economía internacional capitalista. Si bien tuvo una deuda externa que ascendió a 120 mil millones de dólares y que sigue creciendo, no puede soslayarse que su Producto Nacional Bruto (PNB) se cuadruplicó entre 1976 y 1995. Las reformas económicas comúnmente comprendidas para el caso chino en el concepto de socialismo de mercado, se esperaban consolidar en el espacio de una o dos generaciones (lo cual no dejaba de causar admiración si se comparaba este desempeño con la transición que vivieron los países de Europa Oriental o si se pondera el hecho de que a los países que hoy son desarrollados, les tomó siglos completar y consolidar el proceso).

Para Ma. Cristina Rosas en el libro "México y la política comercial externa de las grandes potencias" las fortalezas que tuvo la economía China fueron, entre otras, una relativa estabilidad, una importante tasa de ahorro interno, una historia importante de reformas

³⁴ Ibidem, p.23.



pragmáticas, China apoyaba las transformaciones financieras y comerciales del país y una creciente capacidad administrativa. Sus debilidades se presentan fundamentalmente durante los periodos de inestabilidad económica que aparecieron durante la aplicación de las reformas las cuales no fueron llevadas hasta sus últimas consecuencias, y trajeron consigo el creciente desempleo, la inseguridad en el ingreso, el deterioro ecológico sobre todo en las zonas urbanas, los crecientes costos de la autosuficiencia alimentaria, la creciente desigualdad, los niveles de pobreza y un ambiente internacional hostil.

Hay tres aspectos que llaman la atención del rápido crecimiento económico de China. En primer lugar su dimensión regional. En segundo lugar un patrón cíclico de crecimiento económico. Aún cuando su economía padeció recesiones, nunca fue de gravedad ni escapó del control del gobierno, los ciclos de crecimiento económico de China estuvieron acompañados de fluctuaciones en los niveles de inflación lo cual revela fallas macroeconómicas provocadas por reformas económicas parciales en esferas como la fiscal, la empresarial y la bancaria. Y en tercer lugar el crecimiento que ha vivido China desde 1978 se apoyaba en el aumento de la productividad. En la mayoría de los países el crecimiento de los estímulos al capital exceden al crecimiento del PNB por un amplio margen, pero en China ocurrió a la inversa. Durante las últimas décadas, China ha sido la economía con mayor crecimiento, ocupando el segundo lugar mundial con reservas internacionales de 286 mil millones de dólares, esto es debido al desarrollo económico que ha tenido como se citará a continuación.

“Los escépticos siempre podrían decir que se puede dudar de las cifras de crecimiento económico chino, dado que el país carece de fuentes confiables de información y esa es una queja de los investigadores sobre el tema. Para 1978 el gobierno chino proporcionó información acerca del PNB como tal. Con anterioridad a esa fecha, los planificadores chinos utilizaban el concepto de producto social global (PGS), que excluía numerosos segmentos que tradicionalmente se contabilizaban en el PNB”³⁵.

Entre 1979 y 1994, la inversión de capital chino creció a razón del 7% anual y la producción de bienes y servicios por unidad de capital se mantuvo más o menos igual. Lo anterior sugiere que el capital no jugó un papel tan importante. Ahora bien, la fuerza de trabajo tan abundante en este país declinó en términos relativos en importancia para la economía.

Las reformas que China desarrolló a partir de 1978 fueron cruciales para provocar los incrementos de la productividad, por ejemplo las reformas fomentaron la eficiencia económica al introducir incentivos en utilidades para las empresas rurales colectivas (que era propiedad del gobierno pero que se guiaban conforme a las leyes del mercado), las granjas familiares las pequeñas empresas privadas y los inversionistas extranjeros y comerciantes. Las reformas también liberaron a muchas empresas de la intervención constante de las autoridades estatales. Así entre 1978 y 1992 el rendimiento de las empresas paraestatales declinó del 56 al 40% del producto nacional, a la vez que la participación de las empresas pasó del 42 al 50% y entre los negocios pasó del 2 al 10%. Los incentivos en utilidades tuvieron un efecto positivo en el mercado de capitales privados dado que los dueños de fábricas y pequeños productores, ávidos de incrementar sus utilidades dedicaron

³⁵ Maria Cristina Rosas: Op.cit., p.234.



más y más recursos de sus propios ingresos a mejorar el desempeño de las empresas. Por su parte la productividad se incrementó de manera importante en el sector rural chino. Con anterioridad a las reformas de 1978, 4 de cada 5 chinos trabajaban en el sector agrícola y hacia 1994 1 de cada 2 lo hacía.

El gobierno Chino ha tomado medidas para incrementar el empleo e impulsar las reformas al sistema financiero. China considera que las finanzas desempeñan un papel esencial en la asignación de recursos, siendo éstas “el corazón de la economía moderna”. El sistema financiero toma en cuenta las siguientes variables: dinero, instituciones financieras, mercados, supervisión y liberalización financiera, entre otras. Después de una década de esfuerzos, éste país ha establecido un sistema financiero consistente con el mercado socialista económico y salvaguardando la estabilidad social.

Un cambio que fue importante se dio en 1997 cuando se tomó la resolución de cambiar los bancos, propiedad del Estado, en bancos comerciales; medida que apoyaba y agilizaba los procesos financieros, aun cuando la tasa de fluctuación del yuan no haya sido liberalizada. Sin embargo su política monetaria sigue siendo estable. “La transición de la economía china planificada incluyó la descentralización del comercio exterior, la unificación del tipo de cambio doble (1994) y la supresión del control de cambio sobre las transacciones de la Balanza de Cuenta Corriente (1996)”³⁶. Estas medidas junto con otras reformas, motivaron una rápida expansión del comercio y la afluencia de Inversión Extranjera Directa, de manera que la exportación pasó de 10 mil millones dólares en 1978 a 278 mil millones en 2000; la proporción de comercio exterior al PIB, que muestra el grado de apertura, aumento desde el 10 % al inicio de las reformas a 40 % al final de los noventa, y los flujos de Inversión Extranjera Directa de una media anual de 4 mil 650 millones entre 1987 y 2002, con un máximo de 47 mil millones en 2000, esta última cifra sólo superada por Estados Unidos en ese año.³⁷

2.4 DESARROLLO DE LA ECONOMÍA CHINA EN EL PERIODO 2000-2003.

Durante el año 2000, el volumen global de las importaciones y exportaciones de China fue de 455,429 millones de dólares: 249,297 millones por exportaciones y 206,132 millones por importaciones, representando un aumento de 31.5% sobre el año anterior, con un superávit de 24,100 millones de dólares. El comercio exterior de China ocupaba el séptimo lugar en el comercio mundial.

Además China es uno de los primeros países importadores y exportadores a nivel mundial ocupando el sexto y el quinto lugar respectivamente durante 2002.

³⁶ Armes Adhikari y Yangzhe Yang: “Que significará el ingreso en la OMC para china y sus socios comerciales”. basado en “China s’ Increasing Openness: Threat or Opportunity”, estudio presentado por los autores en el Taller sobre cuestiones de política comercial organizado por el Instituto del Banco Asiático de Desarrollo en Singapur, del 25 de febrero al 1 de marzo 2002.

³⁷ León Opolín: “Comercio Inversión pivote del crecimiento de China”, El Financiero, lunes 12 de mayo del 2003, p.63.



CUADRO 8. EXPORTACIONES E IMPORTACIONES DE MERCANCÍAS.

Miles de Millones de dólares							
Posición	Exportadores	Valor	Part.	Posición	Importadores	Valor	Part.
1	Estados Unidos	694	10.7	1	Estados Unidos	1,202	18
2	Alemania	613	9.5	2	Alemania	494	7.4
3	Japón	417	6.5	3	Reino Unido	345	5.2
4	Francia	332	5.1	4	Japón	337	5.0
5	China	326	5.0	5	Francia	229	4.9
6	Reino Unido	280	4.3	6	China	295	4.4
7	Canadá	252	3.9	7	Italia	243	3.6
8	Italia	251	3.9	8	Canadá	228	3.4
11	Hong Kong, China	201	3.1	11	Bélgica	197	2.9
	Exportaciones doméstica	18	0.3	12	México	173	2.6
	Reexportaciones	183	2.8	13	España	155	2.3
12	Corea	263	2.5	14	Corea	152	2.3
13	México	161	2.5	15	Singapur	116	1.7
	Mundo	6,455	100		Mundo	6,693	100

Fuente: Organización Mundial de Comercio, 2003.

Entre los mayores socios comerciales de China se encuentran Japón, la región de Hong Kong, Estados Unidos, la Unión Europea, la República de Corea, la provincia de Taiwán, Singapur, Rusia, Australia e Indonesia. Su comercio exterior se encuentra altamente concentrado en la región Asiática, seguido por Europa y ocupando el tercer sitio Norteamérica.

CUADRO 9. PRINCIPALES SOCIOS COMERCIALES DE CHINA.

	Exportaciones Monto (mmdd)	Estructura (%)	Importaciones Monto (mmdd)	Estructura (%)
Asia	138.3	53	148.2	61
Europa	48.3	18	47.8	20
Norteamérica	53.3	22	29.8	12
América latina	8.1	3	6.3	2
África	5.8	2	5	2
Oceanía	4	2	6.2	3
TOTAL	261.7	100	243.3	100

Fuente: Administración General de Aduanas de RPC, 2001. Citado en la presentación "Oportunidades de Negocio México-China" por Humberto Molina Medina.

Las reservas de divisas llegaron a finales de 2000 a 165,600 millones de dólares. China aplicaba una política que estimulaba y apoyaba a los inversionistas extranjeros a invertir en los proyectos de nuevas tecnologías agrícolas, explotación integral de la agricultura, proyectos energéticos, de transporte y comunicaciones, de importantes materias primas, de alta y nueva tecnología, del aprovechamiento integral de recursos, de nuevas técnicas y equipos para tratar y proteger el medio ambiente, y los proyectos que permitieron poner en juego la superioridad de recursos naturales y de mano de obra en las regiones del Centro y Oeste de China. En este mismo año China ratificó una suma acordada de 62,400 millones de dólares y utilizó realmente inversiones directas foráneas de 40,700 millones de dólares, con aumentos respectivos de 51.3% y 1%.



La República Popular China en materia de reformas económicas en el año 2000 se basó en: el principio básico de la estrategia del gradualismo a escala macroeconómica, sectorial y local, buscando que la transición no empeorase la situación de los diversos agentes productivos y ofreciese perspectivas de progreso a los grupos mayoritarios de la población. Cabe señalar que China inició las reformas económicas procurando la liberalización y el desarrollo del sector agrícola por localizarse ahí el grueso de la población (más del 60%), y proporcionó un afianzamiento a las políticas industriales y en los instrumentos estatales de fomento de producción para facilitar la modernización del aparato productivo y lograr una inserción dinámica en los mercados internacionales.

A partir de las reformas de Deng Xiaoping, el gigante asiático ha conseguido un ritmo de crecimiento económico probablemente sin precedentes en el mundo 9.3 % anual, promedio entre 1990 y 2001, algo sorprendente en un período de trastornos crónicos de la economía mundial, qué ha llevado al estancamiento de Japón, la Unión Europea y Estados Unidos, las tres grandes locomotoras del mundo.

“El dinamismo de la economía China se genera, cada vez más en el sector externo, en 2001 en sus transacciones comerciales internacionales, obtuvo un excedente de casi 92 mil millones de dólares; en enero-septiembre de 2002 el monto de su intercambio superó los 445 mil millones, aumento del 18.3 % respecto del lapso de 2001, buena parte de las ventas foráneas en 2002 obedeció a la revisión de la política de exportaciones tras el ingreso de China a la OMC, lo que permitió a un gran número de empresas privadas convertirse en exportadoras”³⁸.

En el año 2001, la economía nacional china continuó incrementándose a ritmo relativamente rápido. Según estadísticas preliminares, el PIB fue de 9,593,300 millones de yuanes, lo que representó un incremento del 7.3% a precio constante en comparación con el año anterior. De ellos, el valor agregado del sector industrial primario fue de 1,461 mil millones de yuanes, lo que representó un aumento del 2.8%; el del sector secundario, 4,906,900 millones de yuanes, un incremento del 8.7% y el del sector terciario, 3,225,400 millones de yuanes, un crecimiento del 7.4%.

A fines de 2001, había en el país 730.25 millones de trabajadores, 9.4 millones más que en 2000. De ese total, 239.4 millones, es decir, 7.9 millones más que en el año precedente, eran trabajadores de las ciudades y poblados. A fines de 2001, el número de desplazados de las empresas estatales era de 5 millones, es decir, 1.4 millones menos que el año anterior. En todo el país 2.2 millones de trabajadores desplazados encontraron nuevos puestos de trabajo por diversos canales. A fines del año, la tasa de desempleados registrados en las ciudades y poblados fue del 3.6%.

La balanza internacional de pagos mantuvo un saldo positivo. El superávit del comercio exterior del año fue de 22,500 millones de dólares, o sea, se redujo en 1,600 millones de dólares. La utilización real de la inversión foránea directa fue de 46,800 millones de dólares, lo que representó un aumento de 14.9% con respecto al año anterior. Las reservas de divisas del Estado llegaron a 212,200 millones de dólares, 46,600 millones más que el año anterior. La tasa de cambio del Renminbi se mantuvo estable, situándose en los 8.27

³⁸ León Polín: “China transición ordenada”, El Financiero, lunes 16 de diciembre de 2002, p.65.



yuanes por dólar a fines de ese año, lo que representó una reevaluación del Renminbi de 15 puntos respecto al año anterior.

La reestructuración registró nuevos progresos, y la calidad de las operaciones económicas integrales y los resultados económicos mejoraron continuamente. La agricultura se orientó a la demanda del mercado, con la promoción enérgica de la optimización de los productos, la calidad y la distribución, a la par que se producía una concentración gradual de los principales productos agrícolas en las zonas de producción predominantes. Los sectores de alta tecnología mantuvieron un crecimiento relativamente rápido. Se intensificó la transformación tecnológica de las industrias tradicionales y algunos sectores obtuvieron nuevos éxitos en la eliminación de las fuerzas productivas atrasadas y la reducción del exceso de las mismas. Se fortaleció en cierto grado la inversión en las zonas del Oeste. Los índices integrales de los resultados económicos de todas las empresas estatales y de las empresas no estatales cuyos ingresos de venta anual son de cinco millones de yuanes y superior de 122.1, elevándose en 3.4 puntos porcentuales en relación al año previo; y estas empresas reeditaron 465,700 millones de yuanes, un aumento de 8.1%.

Los principales problemas subsistentes en el desarrollo social y económico son: las contradicciones estructurales y los problemas profundos de la estructura económica; el aumento de la presión del desempleo, la lentitud en el incremento de los ingresos de los campesinos y las dificultades económicas para parte de las masas populares; la carencia en la capacidad de transformación tecnológica y de adaptación al mercado de las empresas, dificultades para el funcionamiento de algunas empresas; ocurrencia ocasional de graves accidentes por falta de seguridad; falta de cambios abarcadores en la situación de división en el mercado doméstico causada por el proteccionismo regional, y el desorden de la economía de mercado.

En la actualidad, China está construyendo paso a paso la estructura de economía de mercado socialista, la situación política es estable, el mercado ofrece perspectivas promisorias, la potencialidad del desarrollo de la ciencia, la tecnología y la economía es muy grande, la infraestructura esta en constante perfeccionamiento, el valor de renminbi (moneda china) es estable, la reserva de divisas figura en primera fila en el mundo y el costo integral es relativamente bajo. Todo esto ha garantizado un buen ambiente de inversión y promete que China continuará siendo una de las regiones principales para las inversiones foráneas. Para atraer capital foráneo, China ha instituido un sistema legal con el exterior relativamente completo. Ha promulgado sucesivamente un marco legal fundamentalmente que oriente a la inversión por ejemplo: la Ley sobre Empresas Mixtas con Inversiones Nacionales-Foráneas, la Ley sobre Empresas de Gestión Cooperativa Chino-Foránea, la Ley sobre Empresas de Capital Exclusivamente Foráneo (así como los reglamentos y las disposiciones detalladas para la aplicación de estas leyes), las Disposiciones Provisionales sobre la Orientación de las Inversiones Foráneas, el Catálogo-Guía de las Actividades Industriales para las Inversiones Foráneas, las Provisiones del Consejo de Estado sobre el Estímulo a las Inversiones Foráneas, las disposiciones sobre la utilización de inversiones foráneas por las ramas del transporte, las comunicaciones, la construcción, las ventas al por menor, el comercio exterior, la banca, los organismos financieros no bancarios y el sector de evaluación de bienes, y las disposiciones sobre la recaudación tributaria, los créditos y la suscripción. Por ejemplo China ha firmado con 55

países acuerdos sobre la protección de las inversiones y con más de 20 países acuerdos para evitar la doble tributación.

El sector exportador de China se especializa en la elaboración de productos de alta densidad de mano de obra, y en los de alto contenido tecnológico. El gobierno chino tiene una clara visión de objetivos a lograr en el largo plazo, durante tres décadas ha preparado un proceso de apertura gradual y de promoción de su comercio exterior que le ha permitido el posicionamiento de nichos de mercado internacionales, previéndose que con su adhesión a la OMC la consolidará en el futuro próximo y tendrá la posibilidad de expandirse a otros nuevos.

China tiene una estrategia comercial unificada bajo el liderazgo de su gobierno, que elabora programas ambiciosos para reforzar su infraestructura de carreteras, puertos, aeropuertos, y telecomunicaciones, fundamentales para su competitividad. Además desarrolla un programa contra la contaminación ambiental, que cubre del periodo de 2001-2005, en el que erogará 72 millones de dólares.

Paralelamente, “desarrolla programas sectoriales de incorporación de valor agregado a sus exportaciones, por lo que la mano de obra barata dejará de ser, en el futuro, la ventaja comparativa fundamental de su actividad comercial. Cada vez la oferta exportable deriva de empresas extranjeras establecidas en ese país que operan con estándares y calidad internacionales”.³⁹

Este crecimiento económico se ha dado a costa de un aumento inusitado de la desigualdad social; de grandes tensiones entre la bonanza económica del Este y el atraso y marginación de extensas regiones del Centro y el Oeste del país, China ha manifestado un creciente desempleo sin protección alguna de decenas de millones, así como una depredación de la ecología y la aparición de una clase capitalista que es un vector del afán de lucro y la corrupción desenfadada donde surge nuevamente las llamadas triadas, que envuelven la droga, la prostitución y los fraudes, factores a los que tendrá que hacer frente el país.

Actualmente varios ciudadanos chinos figuran en la lista de forbes entre los más ricos del mundo. El país se ha industrializado aceleradamente y en las grandes ciudades, como Shanghai y Beijing, florecen los rascacielos y la utilización a gran escala de teléfonos celulares, y los coches de lujo son parte del paisaje urbano, pero aumentan los desamparados.

“Los líderes de Beijing han reconocido la existencia de graves carencias sociales, pero no han dado señal de que exista intención alguna de cambiar un rumbo que puede conducir a la desintegración y a la catástrofe no sólo a ellos sino a su pueblo. Paradójicamente, gran parte del milagro chino es fruto de bases económicas, políticas sociales e ideológicas sentadas cuando el país estaba animado por la voluntad de una transformación socialista, aunque también se da una estrecha relación con un país netamente capitalista como son los Estados Unidos de Norteamérica”⁴⁰.

³⁹ David Ibarra: “Crecimiento y globalización aciertos y desaciertos”, El Universal, viernes 11 de abril de 2003, p. A19.

⁴⁰ Ángel Guerra Cabrera: “El Milagro Chino”, La Jornada, jueves 14 de noviembre de 2002, p.32.



En general la transición de la economía China de una economía centralmente planificada hacia una de mercado desde hace tres décadas se ha realizado de manera gradual con tasas superiores a 8 % de crecimiento anual en promedio en ese periodo, incluso durante la crisis financiera asiática, 1997-1998; su crecimiento medio anual fue de 8.3 %. China, con un PIB superior a 1.1 billones de dólares, contribuye aproximadamente con 10 % del PIB mundial.

En el presente China comenzó una nueva etapa de transición política generacional; ciertamente, en el XVI Congreso del Partido Comunista Chino, celebrado en noviembre del 2002 Hu-Jintao, de 59 años, fue designado el nuevo líder de la nación más extensa y poblada del mundo, primero como secretario general de ese partido y en marzo de 2003 tomó la presidencia de China. El traspaso de la estafeta se llevó sin rompimientos y con una clara visión de adaptar el poder político chino al mundo tecnológico de la globalización.

El nuevo presidente tendrá que encontrar mecanismos eficientes para enfrentar la creciente desigualdad económica que esta generando el denominado sistema socialista de mercado. El desempleo rampante, un sistema bancario resquebrajado, una corrupción masiva y, eventualmente, la reunificación China- Taiwán, bajo el principio de un país dos sistemas. En este marco los analistas no consideran que Hu-Jintao realizará cambios profundos en la política económica; tendrá que centrarse en desarrollar un programa de largo plazo para perfeccionar el sistema vigente en el que la apertura y la desreglamentación serán elementos claves, y ampliar la participación del sector privado en el PIB, que en el 2002 aportaba el 30 % del mismo.

En el año 2003 “Los números de China (más allá del profundo problema de salud por el que atravesó) resultan sorprendentes. A su enorme población de mil trescientos millones de habitantes, la ha transformado de una debilidad en una fortaleza. El crecimiento de su economía registra un crecimiento constante año con año. En el último año subió un 8%, para un billón 150 mil dólares de PIB ritmo que la llevará en cinco años a desplazar a Francia como cuarta economía del mundo. Su inflación se mantiene en un 5 % anual y sus reservas rebasan los 280 mil millones de dólares.

En materia de Inversión Extranjera Directa, China es la gran aspiradora del mundo, y tan sólo en los últimos tres años ha captado más de 130 mil millones de dólares. Su comercio es superior a los 500 mil millones de dólares y su balanza comercial le deja cada año más de 40 mil millones de dólares. Si bien es cierto el resultado económico anterior es consecuencia de un sin número de factores políticos, económicos y sociales que están fuera del alcance de este espacio, se debe reconocer que el modelo chino ha tenido la inteligencia de transformar su principal debilidad, que es su explosión demográfica, en su palanca estratégica de desarrollo.

Esto ha venido de la mano de una política de Estado perfectamente alineada en términos de construcción de infraestructura, definición de regiones y sectores prioritarios, amplios incentivos fiscales y una importante simplificación de prácticas comerciales. Su extraordinaria oferta laboral y su consecuente demanda la cual se ha constituido en su línea central de atracción de capitales, al ofrecer la mano de obra más barata y flexible del mundo con base al manejo de una política pública de sus enormes recursos humanos, que luchan anualmente por un mínimo de 12 millones de empleos.



“El problema del éxito anterior ha sido que el país asiático ha posicionado este crecimiento mediante un “dumping-social”, que tiene como consecuencia el desbordamiento del mercado americano y el saturamiento de todo tipo de manufacturas chinas en el mercado latinoamericano.”⁴¹ China logró buenos resultados en su comercio exterior y en las inversiones extranjeras directas en los primeros cuatro meses de 2003, a pesar de los efectos adversos de la epidemia de neumonía atípica. Instituciones competentes informaron el 14 de mayo de 2003 que en el período enero-abril, el comercio exterior de China alcanzó el valor de 243 mil 960 millones de dólares, lo cual representó un incremento interanual de 39.8 %. El monto de las exportaciones ascendió a 122 mil 30 millones de dólares y el de las importaciones, a 121 mil 930 millones de dólares, 33.5 y 32.1 % más que el año anterior respectivamente.

Los intercambios comerciales de China con sus principales socios (Japón, Estados Unidos, la Unión Europea, la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático y Sudcorea), también crecieron significativamente en esos cuatro meses, asimismo, se incremento la Inversión Extranjera Directa (IED) ejecutadas en ese periodo, y alcanzaron un valor de 17 mil 820 millones de dólares, con un alza interanual de 51 %, según datos del Ministerio de Comercio. Mientras la IED contratada ascendió a 30 mil 530 millones de dólares 50 % más. Sólo en abril, se uso inversión extranjera por 4 mil 720 millones de dólares para un alza de 37 %, mientras el capital contratado ascendió a 7 mil 550 millones de dólares (27.18 % más). Según la misma fuente, el número de nuevas empresas foráneas establecidas en China durante ese periodo totalizó 12 mil 198 millones de dólares, 30 % más que en igual lapso anterior. La industria manufacturera fue la más atractiva para los inversionistas en lo que va del año, seguido por lo servicios y comercio. Al cierre de abril, el acumulado de firmas establecidas en el país con participación de capital extranjero sumaba 436 mil 394, y el monto de inversión foránea era de 858 mil 587 millones de dólares⁴².

El país atrae una inversión extranjera directa de 55 mil millones de dólares y la confianza que ha generado hacia los inversionistas, al cumplir sus compromisos, lo convierte en el mayor receptor de dicha inversión este año (2003)⁴³. China ha logrado sorprender al mundo, desempeñando un buen papel, al pertenecer a la OMC. Esta táctica reforzó, junto con otra serie de acuerdos internacionales, el crecimiento del sector manufacturero y textil. China es considerada, por su enorme población y poder adquisitivo, como una gran oportunidad de negocio, como un escaparate para el lanzamiento de nuevos productos y una forma de expandir el tamaño del mercado.

China, país que durante los últimos años ha experimentado enormes cambios, su economía emergente que recibe más inversiones directas de capital, superada sólo por los Estados Unidos, es el último de los países comunistas exitosos que sigue vivo, y sin duda el que más frutos obtuvo al abrir su economía al exterior. Los factores que empujan actualmente a China son:

⁴¹ Arturo Oropeza García: “China: un reto de Estado”, El Universal, martes 6 de mayo del 2003, p.63.

⁴² “Bonanza mercantil para China”, El Financiero, jueves 15 de mayo del 2003, p.16.

⁴³ Rafael J. Encoiz Francos: “China: oportunidad o amenaza para México”, El Financiero, martes 11 de marzo de 2003, p.10.



- Altas tasas de ahorro interno, el cual alcanza un 34%, así como un porcentaje casi igual de inversión interna.
- Exportaciones dinámicas.
- Llegada de capital externo, que fortalece las tasas de inversión y al mismo tiempo, acceso a créditos blandos por ser una economía pobre.
- Una masa de mano de obra constituida por 700 millones de personas, las cuales tienen un promedio educativo alto y un grado de destreza elevado⁴⁴.

China mantiene problemas internos que en el futuro pueden detener el avance del país, aun cuando sea considerada como potencia:

- El 30 y 40% de las 100 mil industrias ubicadas en China están quebradas.
- El desempleo, alcanza un 5%, lo que representa unos 200 millones de desempleados (60 millones sin empleo y 140 millones subempleados) como resultado de la quiebra de muchas empresas.
- Asimismo tiene una “bomba de tiempo”, su fobaproa, de 200 mil millones de dólares de crédito irrecobrables, que las empresas estatales tienen con los bancos, los cuales pertenecen también al Estado.
- Los chinos deben fomentar el gasto, ya que existe demasiado dinero ahorrado.
- Una pobre infraestructura de transporte, que dificulta el comercio interno⁴⁵.

“Las reformas chinas se han traducido en dos décadas de rápido crecimiento económico, con aumentos anuales de 9% en el PIB real y del 8% en el ingreso per capita. Pero este crecimiento ha sido geográficamente muy desigual y en algunas ocasiones ha estado acompañado de inflación. Para que siga teniendo éxito, China debe de eliminar las restricciones sobre la propiedad privada de la tierra, integrar aún más su economía al sistema de comercio y las finanzas internacionales y privatizar las industrias del Estado”⁴⁶.

La economía China aún sufre problemas de derechos de propiedad incompleta, inflación periódica, falta de integración economía mundial y gran desigualdad del desarrollo regional. La mayor parte de su comercio tiene lugar con países como; Japón que es el principal, seguido por la Región Administrativa Especial de Hong Kong y Estados Unidos, China también tiene buenas relaciones con países como Alemania y Singapur. Las relaciones comerciales con Estados Unidos estuvieron en peligro en 1993 cuando amenazaron con no renovar la condición comercial de China de Nación Más Favorecida (NMF), hasta que las condiciones de los derechos humanos no mejoraran. Sin embargo, en mayo de 1994 Estados Unidos renovó el nombramiento de China de Nación Más Favorecida, aun cuando el gobierno chino hizo muy pocos progresos en la mejora de los derechos humanos.

Las empresas en China son mayoritariamente del Estado o públicas, existen las cooperativas y una pequeña parte son propiedad privada. Hasta los años 80', fueron una

⁴⁴ Eugenio Anguiano: “China ¿Debemos tenerle miedo?”, Revista Negocios. Año 11. Núm. 127, octubre 2002, p.6.

⁴⁵ *Ibidem*, p.6-7.

⁴⁶ Mc. Connell Campbell: *Op.cit*; p.862.



economía autosuficiente, cerrada, y sólo importaba lo que podía pagar, fue una economía atípica: un país pobre, pero al mismo tiempo un exportador neto de capital.

La nación actual de China no tiene nada que ver con la del pasado, con excepción de que su sistema político es el mismo, denominado por un partido único (Partido Comunista Chino), a pesar de su apertura financiera, China mantiene muchos controles en la cuenta de capital. Los chinos mantienen muchos de sus instrumentos de control de capital, pero a pesar de ello, es el país que más recibe capital privado extranjero, ellos miden su apertura por el capital que les llega. “En China se piensa que la dictadura comunista y los mercados son compatibles. China ha protegido la existencia y el desarrollo de las empresas de propiedad del Estado y al mismo tiempo ha estimulado la creación de empresas privadas que compiten con ellas”⁴⁷.

La reestructuración de la economía e instituciones en China a sido congruentes con el fenómeno de la globalización que se experimenta en el mundo, la transición de un sistema de planeación centralizado a uno de mercado se ha efectuado lentamente y estrechamente vigilada por el Estado, lo que ha evitado graves desajustes; el crecimiento económico ha hecho que las empresas japonesas y europeas estén trasladando su producción a China para aprovechar los costos laborales más bajos, además las empresas extranjeras, como Toshiba Corp, y la Finlandesa Oyj, están aumentando su producción en China para ganar una cuota mayor de un mercado nacional en crecimiento, y para aprovechar la mano de obra más barata fabricando para exportar. Por ejemplo “Nokia (el mayor fabricante mundial de teléfonos móviles) edificó una planta en Beijing para fabricar aparatos, y otros equipos para el mercado chino y de exportación. Cerca de la mitad de las exportaciones chinas son fabricadas por empresas extranjeras instaladas en el país”⁴⁸.

2.5 ADHESIÓN DE CHINA A LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE COMERCIO.

China fue uno de los 23 signatarios originales del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) en 1948. Tras la revolución de 1949, el gobierno de Taiwán anunció que China abandonaba el sistema del GATT, aunque el gobierno de Beijing nunca reconoció esta decisión, casi 40 años más tarde, en 1986, China notificó al GATT su deseo de recuperar su condición de parte contratante.

Como muchos de los países que han solicitado ser Miembros de la OMC, China está en pleno proceso de reforma económica y de transformación de su economía para basarla más en el mercado. El proceso de adhesión de China a la OMC fue dirigido por un Grupo de Trabajo formado por todos los gobiernos Miembros de la OMC interesados. Inicialmente, en el marco del GATT, se estableció en 1987 un Grupo de Trabajo sobre el estatuto de China que se centraba exclusivamente en el régimen que aplicaba China al comercio de mercancías. En 1995 se convirtió en un Grupo de Trabajo de la OMC y se amplió su ámbito

⁴⁷ Ibidem, p.856.

⁴⁸ “Crece 8% la economía de China”, El Financiero, martes 31 de diciembre de 2002, p. 9.



para incluir el comercio de servicios, nuevas normas sobre las medidas arancelarias y normas referentes a los derechos de propiedad intelectual.

Una parte sustancial del proceso de adhesión de China se tradujo en negociaciones bilaterales entre este país y los Miembros de la OMC. Generalmente estas negociaciones se llevaron a cabo de manera privada, el Grupo de Trabajo mantuvo reuniones de carácter informal y formal. Aunque el centro de atención de las negociaciones bilaterales y plurilaterales fueran algunas y se encontraran en esferas concretas de las políticas comerciales de China, por ejemplo, la lista de compromisos de acceso a los mercados de mercancías y la lista de compromisos específicos en la esfera de los servicios, el Grupo de Trabajo tenía la responsabilidad de mantener y supervisar el desarrollo de las negociaciones y asegurarse de que se examinaran las políticas comerciales de China en todos sus aspectos.

El Embajador Pierre-Louis Girard, un alto funcionario comercial de Suiza, actuó como Presidente del Grupo de Trabajo. El Presidente, los Gobiernos Miembros y China fueron ayudados en su labor por la Secretaría de la OMC, que facilitó la asistencia administrativa y jurídica necesaria.

El Grupo de Trabajo tuvo dos labores fundamentales que realizar: compilar un informe basado en sus deliberaciones y completar un Protocolo de Adhesión. No es inusual que los grupos de trabajo que se encargan de las adhesiones a la OMC añadan una serie de anexos a los protocolos. Los anexos forman parte integrante de los protocolos, son vinculantes jurídicamente y abordan cuestiones específicas que plantea el régimen comercial del solicitante. Como en todas las demás adhesiones, los anexos, que han sido uno de los elementos centrales de las negociaciones, tienen por objetivo ofrecer a los Miembros de la OMC garantías de que se llevarán a cabo efectivamente las reformas y se adoptarán las demás medidas transitorias prometidas por el solicitante. En otras palabras, cumplen la función de una especie de calendario negociado para poner el régimen comercial del solicitante en plena conformidad con las normas y obligaciones de la OMC.

El 17 de septiembre de 2001 concluyó con éxito en la Organización Mundial de Comercio la negociación de las condiciones de adhesión de China a la OMC, allanando el camino para que se aprobara formalmente el texto del acuerdo en la Conferencia Ministerial de Doha, Qatar, que se celebró en noviembre del mismo año. Mike Moore el entonces Director General de la OMC, en la clausura de la reunión del Grupo de Trabajo sobre la Adhesión de China indicaba que “Con la adhesión de China, la OMC ha dio un paso muy importante hacia su conversión en una organización auténticamente mundial. La aceptación casi universal de su sistema, basado en la existencia de normas, servirá de base para la promoción de la cooperación económica mundial”⁴⁹.

Bajo la presidencia del Embajador Pierre-Louis Girard, de Suiza, el Grupo de Trabajo concluyó casi 15 años de negociaciones con China y acordó presentar un texto de 900 páginas las cuáles contienen el marco jurídico para su aceptación formal por parte de los entonces 142 gobiernos Miembros de la OMC, convirtiéndose legalmente en miembro de la misma 30 días después de la notificación de su aceptación del Acuerdo.

⁴⁹ www.wto.org página consultada junio 2002.



2.6 DERECHOS Y OBLIGACIONES POR LA REPÚBLICA POPULAR CHINA AL ADHERIRSE A LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE COMERCIO.

Como resultado de las negociaciones, China asumió una serie de compromisos importantes de apertura y liberalización de su régimen, con el fin de integrarse mejor en la economía mundial y ofrecer al comercio exterior y a las inversiones extranjeras un entorno más previsible, en conformidad con las normas de la OMC.

Entre los compromisos asumidos por China cabe mencionar los siguientes:

- China otorgará a todos los Miembros de la OMC un trato no discriminatorio. Todos los particulares y empresas, incluidas las empresas con capital extranjero y las no registradas en China, recibirán un trato no menos favorable que el otorgado a las empresas chinas en lo que respecta al derecho a tener actividades comerciales.
- China eliminará la práctica de fijar precios duales, así como las diferencias en el trato otorgado a las mercancías producidas para la venta en China y las producidas para la exportación.
- No se utilizarán los controles de precios para ofrecer protección a las industrias o proveedores de servicios nacionales.
- China aplicará el Acuerdo sobre la OMC de forma efectiva y uniforme, para lo que revisará las leyes internas vigentes y promulgará nuevas leyes en total conformidad con dicho Acuerdo.
- En un plazo de tres años contados a partir de la adhesión, todas las empresas tendrán derecho a importar y exportar todo tipo de mercancías y comerciar con ellas en todo el territorio aduanero, salvo unas pocas excepciones limitadas.
- China no mantendrá ni introducirá ninguna subvención a la exportación de productos agropecuarios.

Por otra parte China se reserva el derecho de mantener un comercio de Estado exclusivo de productos tales como los cereales, el tabaco, los combustibles y los minerales, y de mantener algunas restricciones al transporte y distribución de mercancías dentro del territorio nacional, pero muchas de las restricciones a las que actualmente están sometidas las empresas extranjeras en China serán eliminadas o suavizadas considerablemente una vez transcurrido un período de adaptación gradual. En otras áreas, como la protección de los derechos de propiedad intelectual, China aplicará plenamente el Acuerdo sobre los ADPIC (Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual Relacionados con el Comercio) desde la fecha de la adhesión.

Durante un plazo de 12 años contados a partir de la fecha de la adhesión, habrá un mecanismo transitorio de salvaguardia especial, que se pondrá en marcha cuando las importaciones de productos de origen chino causen o amenacen causar una desorganización del mercado que afecte a los productores nacionales de otros Miembros de la OMC.

Por otro lado, se eliminarán gradualmente o se tratarán de otro modo, en los términos y plazos mutuamente convenidos que se especifican en un anexo del Protocolo de Adhesión, las prohibiciones, restricciones cuantitativas y otras medidas que mantengan otros



Miembros contra las importaciones procedentes de China de forma incompatible con el Acuerdo sobre la OMC.

En cuanto a Mercancías la conclusión de las negociaciones sobre el acceso a los mercados de mercancías supone el compromiso de China de eliminar gradualmente los obstáculos al comercio y ampliar el acceso a su mercado de que disponen las mercancías procedentes de otros países. China ha consolidado todos los aranceles aplicados a las mercancías importadas. Una vez que se haya dado cumplimiento a todos los compromisos asumidos, el arancel medio consolidado por China para los productos agropecuarios se reducirá al 15 %. La orquilla oscilará entre el 0 y el 65 %, aplicándose los tipos más elevados a los cereales. En el caso de las mercancías industriales, el arancel medio consolidado se reducirá al 8.9 %, con una orquilla que oscilará entre el 0 y el 47 %, aplicándose los tipos más elevados a las películas fotográficas y los automóviles y productos conexos. Algunos aranceles serán eliminados y otros serán reducidos, en su mayoría a más tardar en 2004, pero en ningún caso después de 2010.

China se convertirá en parte del Acuerdo sobre Textiles y el Vestido siendo titular de los derechos y obligaciones correspondientes del Acuerdo, lo mismo que en el caso de los demás Miembros de la OMC, se pondrá término a los contingentes aplicados a los textiles el 31 de diciembre de 2004, pero habrá un mecanismo de salvaguardia hasta fines de 2008, que permitirá a los gobiernos Miembros de la OMC adoptar medidas para reducir las importaciones en caso de que las exportaciones de productos textiles chinos provoquen una desorganización del mercado.

En Agricultura, China ha aceptado limitar sus subvenciones a la producción agrícola al 8.5 % del valor del producto agrario (a los efectos del párrafo 4 del artículo 6 del Acuerdo sobre la Agricultura). China también ha aceptado aplicar el mismo límite a las subvenciones incluidas en el ámbito del párrafo 2 del artículo 6 de dicho Acuerdo sobre la Agricultura.

En Telecomunicaciones tras la adhesión de China, los proveedores de servicios extranjeros estarán autorizados a establecer empresas de capital mixto, que no estarán sometidas a restricciones cuantitativas, y prestar servicios en varias ciudades. La inversión extranjera en las empresas de capital mixto no será superior al 25 %. En el plazo de un año contado a partir de la adhesión, se ampliarán estas áreas para incluir la prestación de servicios en otras ciudades y la inversión extranjera no podrá ser superior al 35 %. Al cabo de tres años, la inversión extranjera no podrá ser superior al 49 %. Pasados cinco años, dejará de haber restricciones geográficas.

En la Banca a partir de la adhesión, se permitirá a las instituciones financieras extranjeras prestar servicios en China sin restricciones de clientela para las operaciones con moneda extranjera. En cuanto a las operaciones con moneda local, en un plazo de dos años contados a partir de la adhesión, se permitirá a las instituciones financieras extranjeras prestar servicios a empresas chinas. Pasados cinco años, se permitirá a las instituciones financieras extranjeras prestar servicios a todo tipo de clientes chinos.

En cuanto a Seguros, se permitirá que los aseguradores extranjeros que operen en ramas distintas de los seguros de vida establezcan filiales o constituyan empresas de capital mixto



con un máximo del 51 % de capital extranjero. En un plazo de dos años contados a partir de la adhesión de China, los aseguradores extranjeros que operen en ramas distintas de los seguros de vida podrán establecer filiales de las que tengan el 100 % del capital. A partir de la adhesión, los aseguradores extranjeros que operen en la rama de los seguros de vida podrán tener una participación del 50 % en empresas de capital mixto con el socio que elijan. En cuanto a los riesgos comerciales en gran escala, los reaseguros y los seguros y reaseguros internacionales marítimos, de aviación y de transporte, tras la adhesión se permitirá que se establezcan empresas de capital mixto con una participación de capital extranjero no superior al 50%; transcurridos tres años, la participación de capital extranjero podrá llegar al 51%; al cabo de cinco años, se permitirá que haya filiales de capital totalmente extranjero.

China se convirtió en miembro oficial de la OMC el 11 de diciembre de 2001, su entrada acelera la modernización de la economía china a la vez que ayudará a empresas extranjeras a establecerse en el mercado interno chino. La incorporación de China a la OMC supone muchos esfuerzos y desafíos.

En lo que respecta a su sistema jurídico, China lo ha modificado y continuara haciéndolo, sus leyes, estatutos, y reglamentos que tienen que ver con el comercio internacional, la inversión extranjera, la protección de la propiedad intelectual y las inspecciones aduaneras, así como las medidas anti-dumping o anti-subsidios, promulgando y revocando leyes y reglamentos. En muchas áreas reguladas actualmente por la OMC, tales como servicios, telecomunicaciones y monopolio de mercado, no existen disposiciones dentro de las leyes chinas⁵⁰. Además, muchas de las antiguas normativas concernientes al intercambio internacional y a los requisitos para la exportación por empresas extranjeras fundadas en China han de ser eliminadas. Según los compromisos adquiridos por China tras la entrada en la OMC, se han de producir próximamente grandes cambios en el marco legal y normativo de China para poder así liberar su mercado a multitud de servicios y eliminar el control de los precios, eliminará y adaptará leyes, reglas y normas que obstaculicen o contravengan las propias de la OMC y las sustituirá, cuando sea necesario, por otras más eficaces y actualizadas. Hasta la fecha, China ha sustituido legislaciones concernientes con el control de precios en más de 128 categorías de artículos. El Consejo de Estado ha examinado todas las normativas administrativas anteriores a 2001 y ha eliminado un total de 221 de ellas⁵¹.

China al adherirse a la OMC tendrá ciertos beneficios puesto que la OMC fomenta el crecimiento mundial por medio de tres vías como lo es el efecto positivo en las inversiones, en la productividad y en la política. Las principales ventajas económicas que contraerá se deberán a las grandes oportunidades de exportación resultantes de los mercados más abiertos para los bienes y servicios, así como la mejor protección de los derechos de propiedad intelectual. Su adhesión generará mayores oportunidades comerciales y, a mediano plazo promoverá las perspectivas de crecimiento.

⁵⁰ www.wto.org Richard Wang, J. Vicente Castelló: "El impacto de la OMC en el sistema jurídico chino"

⁵¹ www.wto.org 17 de septiembre de 2001/ PRESS/243





3.1 EL ENTORNO ECONÓMICO INTERNACIONAL PARA MÉXICO Y CHINA EN EL MARCO DE LA APERTURA COMERCIAL.

Tanto México como China, cada uno se enfrenta por cuenta propia a los desafíos de un mundo en constantes transformaciones y mutaciones en donde el principal desafío es el desarrollo, ambos países son ricos en recursos tanto, culturales, naturales y con gran potencial económico; han emprendido procesos paralelos de apertura con el propósito de fortalecer sus respectivos proyectos de desarrollo en un mundo cada vez más desigual.

Las economías de estos dos países se encuentran en dimensiones completamente diferentes en algunos aspectos, una de las razones de ello además de los tamaños de país así como el sistema político (socialista) y la implementación de una economía de mercado que se base en el sector exportador, el cual se ha incrementado con sus respectivas aperturas comerciales. En cuanto a México desde mediados de los años ochenta, emprendió profundas reformas económicas y jurídicas que significaron una revisión general de sus políticas de comercio, inversiones y finanzas proporcionando la estabilidad macroeconómica y las bases para el desarrollo sostenible de largo plazo. La integración de México en la economía mundial y su adhesión a diferentes Acuerdos de Libre Comercio son temas de suma importancia para comprender los aspectos en los cuales nuestro país ha trabajado en materia de política exterior para poder enfrentar los retos del mundo.

Durante los últimos 16 años, México llevó a cabo una transición muy rápida, de una economía relativamente cerrada a una de las más abiertas del mundo. Abandonando el control de precios y estimulando la competencia mediante la reforma del Estado, sobre todo la desigualdad económica y la eliminación de barreras artificiales al ingreso de bienes mediante la apertura comercial; además, abandonó el modelo cerrado de desarrollo industrial mediante la sustitución de importaciones en favor del modelo neoliberal.

Luego de una reducción arancelaria muy fuerte y de la eliminación de las licencias y permisos de importación, en 1986 México se unió al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio "GATT" (hoy Organización Mundial de Comercio) comprometiendo una buena parte de su política exterior y económica, por lo que de ahí se desprendieron una serie de acciones tomadas por el gobierno federal para acelerar, con cierta madurez, la internacionalización del país, acciones que (independientemente si estas fueron buenas o malas, atinadas o erradas) colocó a México entre los primeros países en captación de inversión extranjera, fenómeno que fomentó el crecimiento de las exportaciones de manufacturas, alianzas estratégicas, innovación tecnológica y generación sustantiva de fuentes de empleo; e impulsó acciones tales como la firma de diversos tratados de Libre Comercio, Acuerdos de Complementación Económica y Comercial, hecho que generó una política económica dependiente, en forma sustantiva, del exterior⁵², por lo que desde entonces se han seguido políticas de mercado con gran determinación y compromiso, participando activamente en negociaciones de comercio tanto bilaterales, regionales como multilaterales.

⁵² Eduardo Reyes Díaz Leal: "Comercio Exterior principios y bases", México, Internacional Target. Bufete Internacional de interc, S.A. C.V. 3ª Edición, 2002, p. 1.



En este contexto México forma parte del Foro de Cooperación Económica de Asia y el Pacífico⁵³ (APEC) desde 1993 y se hizo miembro de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE) en 1994. Ha puesto en vigor 10 Acuerdos de Libre Comercio (ALC), los cuales son un componente vital de su estrategia económica para mejorar la competitividad mundial y asegurar el crecimiento de largo plazo. El Acuerdo de Libre Comercio: con Chile (1992); el TLCAN, con Estados Unidos y Canadá (1994); Bolivia (1995); Costa Rica (1995); Colombia y Venezuela (G-3, 1995); Nicaragua (1998); Israel (2000); la Unión Europea (2000); Islandia, Noruega, Liechtenstein y Suiza (ALCE, 2001); Guatemala, Honduras y El Salvador (Triángulo del Norte 2001); y actualmente esta negociando uno con Japón. Además de tener un Acuerdo de Complementación Económica que involucra a 32 países de tres continentes (APEC), y un Acuerdo de Complementación Económica con Uruguay (2001); otro con Brasil (2002)⁵⁴. Estos acuerdos han contribuido significativamente a la integración de México en la economía mundial y al desempeño exportador, creándose así una perspectiva de desarrollo favorable en esta nueva era basada en profundos cambios y conformación de bloques económicos, tanto abiertos como cerrados.

En 2001, a pesar de la contracción económica mundial y de los ataques terroristas del 11 de septiembre, el comercio exterior de México superó los 326.000 millones de dólares. Las exportaciones de cerca de 159.000 millones de dólares registradas en 2000 representaban el triple de la cantidad exportada en 1993. Durante 2001 más del 80 % del total del comercio de México tuvo lugar con economías del Hemisferio Occidental, el 95 % de las exportaciones se realizó dentro de la región del ALCA, en tanto que el 78 % de nuestras importaciones se originaron en esas mismas economías. El comercio con los países o regiones con los que México no tiene Acuerdos de Libre Comercio, como MERCOSUR y CARICOM, representa un potencial enorme para ampliar no sólo el intercambio de bienes, sino para el flujo del comercio de servicios e inversión.

México en la actualidad es un actor dinámico en el ámbito de las relaciones económicas y comerciales a nivel internacional lo cual se ha dejado ver en sus diversas participaciones por ejemplo en 2002 fue el país anfitrión y presidió el foro de APEC en donde uno de los logros fue el anunció por parte de México de la creación del "Proyecto Bandera" también conocido como Sistema de Seguridad Multimodal Transpacífico que comprenderá las rutas marítimas más utilizadas entre algunos puertos asiáticos seleccionados, como Shanghai y Singapur y los mexicanos de Manzanillo y Lázaro Cárdenas. El destino de los bienes transportados se dirigirán básicamente a la región Este de Estados Unidos, a la cual se llegará mediante el sistema ferroviario. La primera prueba piloto se pretende efectuar, con una ruta que iniciará en Singapur, llegará a Manzanillo y culminará en Kansas City. "Para ello es indispensable la inversión en la construcción portuaria, en carreteras y transporte, así como garantizar las operaciones comerciales de forma eficiente la entrega de mercancías justo a tiempo y con cero defectos, esta es una opción para sacar partido a su relación

⁵³ La APEC comprende 21 economías y sus miembros son: Australia; Brunei Darussalam, Canadá, Corea, Chile, Estados Unidos de América, Filipinas, Hong Kong, Indonesia, Japón, Malasia, México, Nueva Zelanda, Papua Nueva Guinea, Perú, República Popular de China, Rusia, Singapur, Taipei, China; Tailandia y Vietnam. (página web: www.sccp.org).

⁵⁴ Luis Ernesto Derbes: "México en el área de libre comercio de las Américas", http://mx.geocities.com_deam/comercio_mundial-1970-200.html



comercial dentro de APEC⁵⁵ este proyecto permitirá a nuestro país tener una relación más estrecha con los países del continente Asiático, México también fue anfitrión de la última etapa del proceso de negociaciones del Acuerdo de Libre Comercio de las Américas (ALCA) de marzo de 2003 y lo será hasta su conclusión, programada para 2005 y además fue sede de la Reunión Ministerial de la Organización Mundial de Comercio llevada a cabo en Cancún Quintana-Roo en el mes de septiembre de 2003, el resultado de la Cumbre de Cancún constituye la mayor crisis de legitimidad de la OMC, que pone en evidencia ante la opinión pública que el encuentro se fue a pique cuando Estados Unidos y Europa rechazaron escuchar las demandas de los países que forman mayoría en la organización para hacer más transparentes y justas las reglas del comercio mundial.

Por otra parte las medidas de liberalización del comercio adoptadas por México y su red de acuerdos de libre comercio e inversión han hecho una importante contribución al desarrollo económico de largo plazo en general para el país y muy específicamente para la maquila de exportación. Hace diez años pocos habrían podido imaginarse que México llegaría a ser el séptimo país del mundo en materia de comercio internacional y el primero en Latinoamérica (con 46 % de las exportaciones de la región y 47 % de sus importaciones al 2002). Gracias en gran parte a las políticas de mercado se ha permitido que México sea uno de los países más atractivos para la inversión nacional y la Inversión Extranjera Directa (IED), y son estas últimas las que han contribuido a incrementar la productividad, así como la competitividad mediante flujos tecnológicos y de capital, lo que a su vez lleva a salarios más elevados en algunos sectores ligados al sector exportador, la liberalización del comercio también ha ayudado a México a diversificar la base de sus exportaciones, tanto a nivel sectorial como regional. Un ejemplo de ello es el TLCAN (Acuerdo de Libre Comercio de América del Norte), que barrió con la mayoría de las restricciones al flujo de bienes, servicios e inversión, este Acuerdo fue decisivo para la integración económica de Estados Unidos y México ya que comparten la segunda relación comercial bilateral más grande del mundo, mediante el TLCAN, México ha consolidado su posición de segundo país en volumen de comercio con Estados Unidos.

Otro ejemplo de la búsqueda de liberalización del comercio internacional ha sido el ALCA (Área de Libre Comercio de las Américas) que representa el instrumento más osado en materia comercial, hecho que representa un gran desafío para su negociación y puesta en marcha, tanto en términos de contenido como en número de países participantes. se ha dicho que si se concluyera este acuerdo comprendería el área de comercio libre más grande del mundo, ya que abarcará 34 países y 800 millones de personas.

Una de las ventajas con las que cuenta México en esta área es su posición geoestratégica, al estar situado en el centro de las Américas y contar con dos costas sobre el Pacífico y el Atlántico, es el único país del mundo con acceso preferencial a los mercados más grandes del mundo (Estados Unidos y la Unión Europea) y a las economías en desarrollo de Latinoamérica, y es el paso natural para el comercio entre el Norte, el Sur, el Oriente y el Occidente. México tiene acceso preferencial a 860 millones de consumidores en 32 países (entre ellos Estados Unidos, Canadá, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Bolivia, Argentina, Colombia, y en Europa con España, Francia, Italia, Suiza, Holanda, Alemania, Suecia,

⁵⁵ De realizarse el "Proyecto Bandera" México se consolidaría como un país de logística aprovechando su situación geográfica y recuperaría flujos de IED que China a ganado. Garza Gabriela de la: "Demandan Invertir en Infraestructura", Reforma México, 1 octubre 2002, p.A3.



Noruega, Reino Unido, Portugal, Luxemburgo, Austria y Bélgica). Por lo tanto se considera que México tiene una gran posibilidad de desarrollo a nivel internacional basado en sus acuerdos comerciales y de inversión, así como su posición geoestratégica.

Sin embargo uno de los retos para México es aumentar y diversificar la composición y destino de las exportaciones para mantenerse atractivo en cuanto a IED y deberá promover el desarrollo empresarial mexicano mediante las alianzas estratégicas de producción conjunta en el marco de los tratados, buscando la expansión de la capacidad productiva y exportadora a lo largo del territorio nacional e incorporando a más empresas al sector exportador mediante un encadenamiento productivo.

Con respecto a las perspectivas comerciales que se están presentando en la actualidad en China parecen ser alentadoras gracias a su ex líder Deng Xiaoping quien luchó por alcanzar un milagro económico con prácticas capitalistas y un sistema político socialista, buscando mercados libres en el mundo con fuertes lazos neoliberales. A pesar de que China no cuenta con el número de Acuerdos de Libre Comercio con los que cuenta México, su comercio sigue creciendo rápidamente; siendo ésta una de las ventajas con las que cuenta nuestro país con respecto a China, como se mencionó en el capítulo anterior el inicio de su liberalización económica de forma gradual a partir de 1978 con las reformas de Deng Xiaoping, “poniendo en marcha la reforma de su sistema económico, es decir, de la economía planificada, donde el Estado abandonó poco a poco, su control dominante sobre la distribución de los recursos y de las actividades económicas recalcando el papel de mercado. Al mismo tiempo, el gobierno chino fue adquiriendo mayor conciencia de las importantes ventajas que conlleva el aprovechamiento de los mercados abiertos y los recursos nacionales e internacionales. Fue entonces cuando la apertura de China al exterior en el ámbito económico comenzó realmente a dar sus primeros pasos, sobre todo en la apertura económica manifestándose mediante la expansión del crecimiento del comercio exterior, la captación de inversiones foráneas y la ampliación de la presencia de las empresas chinas en el extranjero” lo que esta haciendo que China este posesionándose como uno de los principales actores del comercio internacional.

Sin embargo a pesar de no contar con acuerdos comerciales ni preferenciales como en el caso de México, China es hoy un miembro más de la OMC, integrándose a la tendencia de la globalización, la cual la inclina a buscar un mayor número de acuerdos que tendrán grandes beneficios, China amplió el marco regulador de su comercio con el exterior, bajando aranceles aduaneros y disminuyendo su control de las divisas todo esto para impulsar su comercio.

Con los países de América Latina, China comparte las mismas metas de desarrollo, una débil base en materia de cooperación pero con un gran potencial para ampliarla. China está dispuesta a fortalecerla y continuar haciendo esfuerzos conjuntos por llevar adelante en el nuevo milenio las relaciones de cooperación integral, de largo plazo estables, de beneficio mutuo y en pie de igualdad, todo ello con el propósito de estrechar y de encontrar nuevos socios comerciales e incrementar su comercio, para ocupar uno de los primeros lugares a nivel internacional.



Cabe mencionar que China tiene una importante participación en el exterior al estar integrada como miembro en diversos Organismos Internacionales, los cuales le están permitiendo tener mayor presencia internacional, tanto en el ámbito político como el comercial, estos Organismos Internacionales son los siguientes: es miembro permanente en el Consejo de Seguridad, de la Organización de las Naciones Unidas (ONU); así también es de la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI), de la Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo (UNCTAD); del Mecanismo de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC), de la Organización Mundial del Comercio (OMC), es integrante y pertenece al Banco Mundial (BM), Fondo Monetario Internacional (FMI) y al Banco Asiático de Desarrollo (BASD).

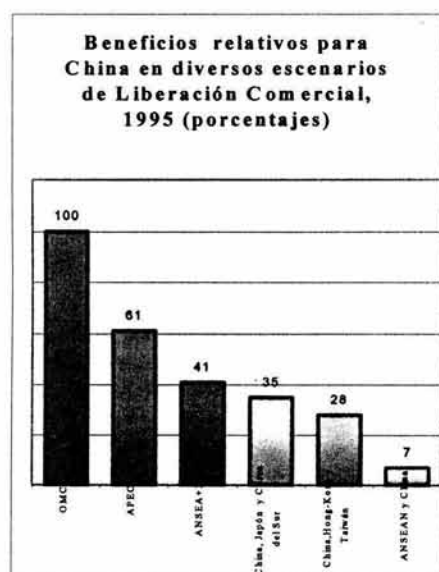
En cuanto a los escenarios comerciales a nivel internacional en los cuales se desarrollan tanto México como China, es importante ver la publicación de la revista de Comercio Exterior editada por Bancomext en diciembre de 2002 la cual realizó un análisis, en el cual se mostraban algunos beneficios relativos en diversos escenarios de Liberación Comercial para México y China mostrando dos gráficas en las cuales se hacía una simulación de los escenarios posibles para una mayor liberalización. La gráfica 1 muestra los resultados de una simulación sobre la liberalización del comercio de bienes basada en el modelo de reducción a arancel cero en todos los productos para determinar los beneficios relativos para la economía china en diversos escenarios posibles: bilaterales, regionales y multilaterales.

En este análisis se indica que China obtiene mayores beneficios al estar integrada en la OMC que en cualquier otro Acuerdo Multilateral o Regional, esto con base en la simulación media del efecto relativo en el crecimiento potencial del producto nacional bruto (PNB) una seguida decisión favorable al marco del libre comercio regional en comparación al estar en la OMC. En cuanto a los grupos regionales se eligieron los siguientes: El APEC, la simulación supone la eliminación concertada por los miembros de APEC de todos los aranceles en todos los bienes comerciables a partir de un enfoque no discriminatorio de regionalismo abierto. El Acuerdo de Libre Comercio (ALC) entre la ANSEA (Asociaciones de Naciones del Sudeste Asiático) más China. El ALC entre China, Corea del Sur y Japón; El ALC entre la ANSEA más China, Japón y Corea del Sur. El ALC entre China, Hong Kong y Taiwán.

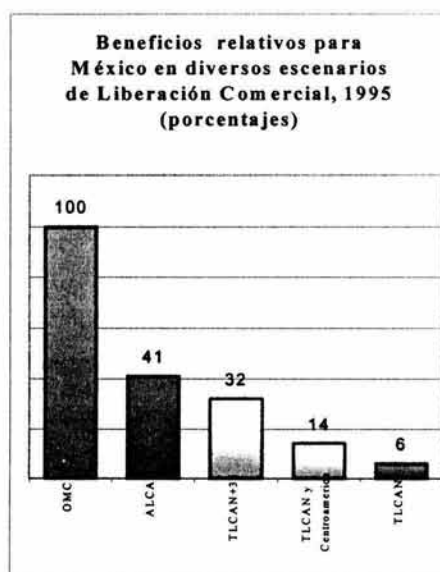
Los resultados mostraron que la ganancia global para China de liberalización en el interior de cualesquiera de los Acuerdos Regionales estudiados serían menor que el beneficio derivado de la liberalización multilateral. Detrás de la OMC la mejor opción es la amplia liberalización comercial de APEC sobre bases no discriminatorias. Las opciones preferenciales subregionales implican pérdidas de oportunidades económicas para China en términos del potencial de su PNB. Los resultados muestran que China tiene un claro interés económico en ampliar la membresía de la ANSEA más China y en apoyar los rumbos de la ANSEA más China, Corea y Japón. Por lo tanto podemos decir que el crecimiento del comercio a nivel internacional por parte de China será mayor ahora que ésta es miembro de la OMC. En el análisis se consideró interesante comparar las simulaciones de liberalización de China y sus socios comerciales vecinos de Asia Oriental con la de México, miembro del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). Los resultados presentados en la gráfica dos muestran importantes similitudes en los tipos de políticas subregionales elegidas y en los costos económicos asociados, además de las oportunidades que tienen



tanto México como China. Dicha gráfica ilustra el efecto relativo en el potencial del crecimiento del PIB de México en tres escenarios de liberalización comercial. El TLCAN más Centroamérica; El TLCAN más Chile, Argentina y Brasil, y El ALCA. La participación de México en el TLCAN proporciona menos beneficios económicos que los que podría derivarse de la liberalización multilateral. También muestra que México tiene mucho que ganar si se agregan más miembros al TLCAN. Es claro que el ALCA proporciona mayor beneficio a México que las agrupaciones subregionales más pequeñas como Centroamérica o con Chile, Argentina y Brasil; pero ni siquiera el ALCA puede dar a México beneficios superiores a 40% de los que se obtendrían mediante la liberación multilateral. Esta simulación sugiere que entre más amplia sea la integración regional, mayores serán las ganancias. Por tal razón la cooperación económica subregional, por tanto debería planearse ya que una ampliación de la membresía en los acuerdos comerciales tendrá siempre un efecto proteccionista más que liberador del comercio, y plantear las cosas de esa manera minimiza las oportunidades en escala mundial⁵⁶.



Gráfica 1. a. ANSEA más China, Japón y Corea del Sur.



Gráfica 2. a. TLCAN más Chile, Argentina y Brasil

Fuente: Revista Comercio Exterior, Bancomext Vol. 52, Núm. 12, Diciembre de 2002, pp. 1055-1056. Elaborada por Peter Drysdale y Jane Drake-Brockman con datos de Trade Data, 1995.

Por lo tanto podemos concluir que tanto para nuestro país como para China es más conveniente estar inmersos en la OMC, ya que esta les proporciona mayores beneficios y para ambas naciones el desarrollo de su comercio se incrementara a nivel internacional colocándolas en lugares importantes en captación de inversión extranjera e intercambio comercial con los países más desarrollados.

⁵⁶ Petter Drysdale, Jane Drake-Brockman Traducción María Cristina Rosas "Integración económica de Asia Oriental y la Ronda de Doha". Revista Comercio Exterior, Volumen 52, Núm. 12, Diciembre de 2002, pp. 1055-1056.

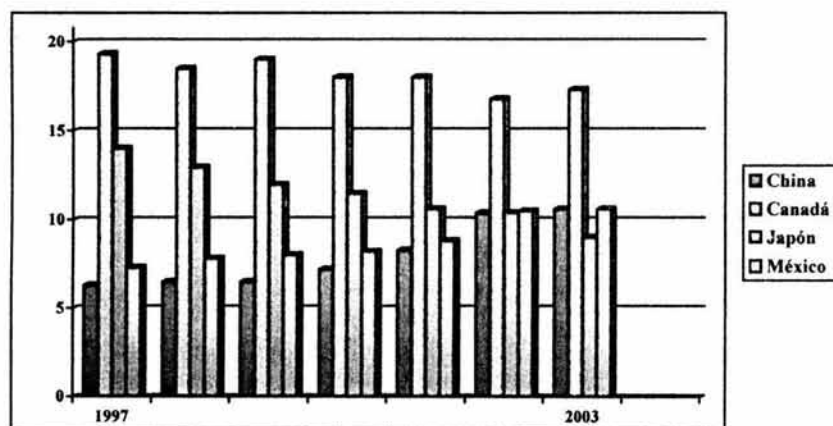


3.1.1 SURGIMIENTO ECONÓMICO Y COMERCIAL DE CHINA MÁS QUE SÓLO UN FENÓMENO NOTABLE EN EL MUNDO.

En 2003 el surgimiento económico y comercial de China pasó de ser sólo un fenómeno notable en el mundo. De acuerdo al Fondo Monetario Internacional se estima que la economía mundial crecerá poco más de 3 % durante este año, y el Producto Interno Bruto (PIB) de China aumentará más de 7 %. El foco de tensión en el modelo chino es el comercio exterior en los primeros seis meses del año (2003) las exportaciones aumentaron 34 % respecto del mismo periodo del año anterior. Como consecuencia las principales potencias comerciales del mundo, incluyendo México, temen que su planta industrial esté siendo erosionada a una velocidad alarmante, con consecuencias negativas a largo plazo.

Ante esta situación, funcionarios e industriales de un creciente número de países consideran que el éxito de China equivale a una pérdida para sus naciones, por ejemplo en el caso de México en la relación con Estados Unidos como uno de los principales distribuidores de productos, esta siendo desplazado por China.

PARTICIPACIÓN EN LAS IMPORTACIONES TOTALES DE ESTADOS UNIDOS.



(Porcentajes totales)

Gráfica 3. Fuente: Departamento del Censo de Estados Unidos. *El Financiero* miércoles 20 de agosto 2003, p 3*

Diversos grupos sugieren que el gigante asiático debe ser forzado a cambiar su modelo mediante acciones proteccionistas o financieras, como la reevaluación de su moneda. Cabe notar que esta medida ha sido sugerida por personajes de la talla de Alan Greenspan, presidente de la Reserva Federal de Estados Unidos. Es natural que el creciente peso de China, cuya economía abarca casi el 13 % del PIB mundial, tenga repercusiones importantes en la escala internacional.

Es un hecho que los bajos costos laborales (entre 50 % y 75 % inferiores a los de México) y la subvaluación del yuan, producto de un tipo de cambio fijo con el dólar y la caída de la divisa estadounidense contra otras monedas, están contribuyendo al buen desempeño de las

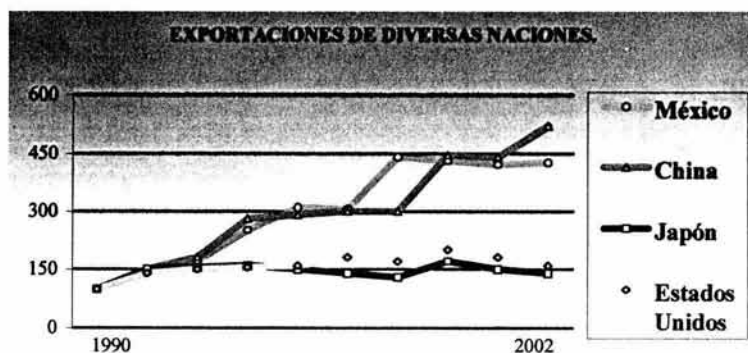


exportaciones. Pero el factor que más las ha impulsado, pese a la débil demanda mundial, es un reordenamiento sin precedentes de la cadena productiva. La mejor forma de ver esto es midiendo la participación de los países de la región dentro de las exportaciones mundiales. En el año 2000 las principales economías del Este Asiático (Corea, Taiwán, Japón, China, Hong Kong y Singapur) tenían una participación de 21.6 % del total de las exportaciones mundiales. El año pasado, ese porcentaje bajó a 21.2 %, lo cual indica que prácticamente no hubo un cambio importante. No obstante, en ese lapso la cuota de mercado de China aumentó de 3.9 % a 5.1 % del total, lo cual implica que las ganancias chinas se obtuvieron a costa de las demás naciones de la región.

En los primeros seis meses de 2003 la participación de esos países dentro de las importaciones totales estadounidenses se ubicó en 28.1 %, mientras que en el mismo periodo del año 2002 fue de 28.4 %. Al mismo tiempo la participación de China aumentó del 10 % a 11.3 %, un alza significativa tomando en cuenta que se trata de un periodo de un año. También es notable que otras naciones asiáticas menos desarrolladas, como Tailandia, Malasia y Filipinas, han registrado caídas significativas en su participación de mercado.

Lo mismo sucede en México, donde en el periodo enero-mayo de 2003 las importaciones de productos chinos aumentaron 43 % respecto al mismo periodo del año anterior. Sin embargo, las importaciones del este Asiático incluyendo a China, crecieron tan solo 1.4 %.

Si bien China esta acaparando participación de mercado en plazas no asiáticas, el comercio entre las naciones asiáticas esta creciendo a ritmo acelerado. Lo anterior implica que las demás naciones exportan a China materias primas, bienes intermedios y de capital, mientras que el gigante asiático se encarga del ensamblaje final, donde tiene ventajas importantes debido a su mano de obra barata. El caso de Japón es ilustrativo. En 1997, China absorbía tan sólo el 5 % de sus exportaciones y proveía el 12 % de sus importaciones. En 2002 compró el 10 % de las exportaciones japonesas y abasteció el 18 % de sus importaciones.



Gráfica 4. Fuente: Organización Mundial de Comercio. *El Financiero*, miércoles 20 de agosto 2003, p. 3ª.

A continuación se abordará de manera general la evolución de las relaciones comerciales entre México y China, y en particular el periodo 2000-2003.

3.2 EVOLUCIÓN RECIENTE DE LA RELACIÓN COMERCIAL ENTRE CHINA Y MÉXICO.

México y China establecieron sus primeras relaciones diplomáticas el 14 de diciembre de 1899 y en 1904 se instaló la primera Legación de México en Beijing. Los vínculos se han fortalecido constantemente con los crecientes intercambios en todos los órdenes. Además de su embajada en Beijing, México tiene establecidos consulados en las metrópolis chinas de Hong Kong y Shanghai y acoge a la embajada china en la capital mexicana y a un Consulado General de China en la ciudad de Tijuana.

Fue hasta 1889 que se firmó en Estados Unidos el Tratado de Amistad, Comercio y Navegación entre México y China. Durante el gobierno de Mao Zedong en 1969 inició un periodo de ajustes en el aparato político estatal con el fin de revertir los efectos negativos de la llamada Gran Revolución Cultural Proletaria implicando una apertura limitada al exterior. Con el fin de lograr un balance de fuerzas más favorable respecto a los norteamericanos, fue preciso acercarse a países como México para utilizarlos como punto de apoyo en los organismos internacionales.

En varios años, (1976-1982) no hubo una gran cantidad de acuerdos o convenios de carácter económico entre México y China. Durante el período del presidente Luis Echeverría, se dio un mayor acercamiento diplomático a China, con un importante número, de convenios de carácter cultural y de cooperación. Entre septiembre de 1973 y octubre de 1980 se firmaron un grupo importante de convenios en diferentes áreas como: comercial, cooperación científica y técnica, intercambio cultural, cooperación turística y de intercambio de programas de televisión.

Debido en gran parte a la intención proteccionista de México y dada la magra cantidad de sus exportaciones, el tropiezo inicial más importante fue precisamente en torno al convenio comercial de 1973, el cual entró en vigor hasta noviembre de 1976. La representación mexicana buscó firmar un documento que estableciera un mecanismo equitativo de intercambio regular sobre la base de listas de productos, las cuales se elaboraron tomando como punto de partida 14 productos muy precisos.

Las intenciones proteccionistas rindieron sus frutos durante los setenta, el balance de los intercambios fue favorable para la economía mexicana (en 24 millones de dólares). Gracias al establecimiento de relaciones y la firma del convenio de 1973, el comercio se incrementó considerablemente. En 1971 México exportaba 4 millones de dólares, para 1980 la cantidad se elevó hasta 93 millones de dólares. El acercamiento entre México y China se ha basado en aspectos materiales y diversificados. Sobre todo de China a México, fluyen con mayor facilidad mercancías, capital y fuerza de trabajo.

Coyunturalmente, en términos de relaciones comerciales se han presentado estancamientos, de hecho empezó a tomar forma el déficit comercial estructural desfavorable a México. Tras la apertura comercial durante, el gobierno del presidente José López Portillo el cual contó con la coyuntura del descubrimiento de yacimientos petroleros muy importantes. La economía retomó con más fuerza dos de sus características básicas: la casi mono producción-exportación y su cerrazón. Por el contrario, China a partir de 1978 inició la



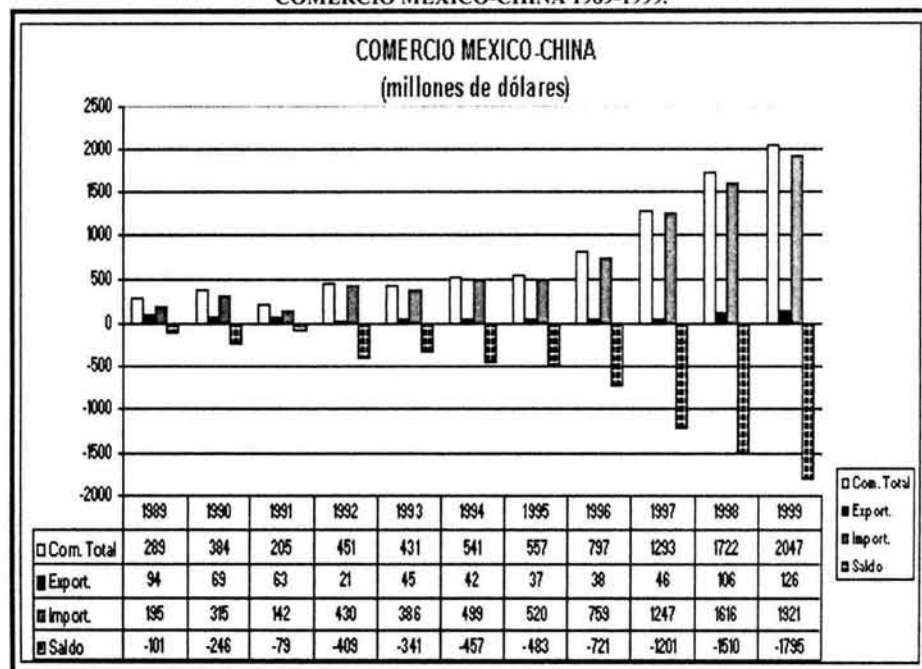
reforma y la apertura "hacia el interior y el exterior" retomando las experiencias exportadoras de las economías del Este y Sureste de Asia. El intercambio comercial se redujo considerablemente, de un total de 162 millones de dólares en 1980 llegó a los 25 millones de dólares en 1990. Lo más negativo para México durante el periodo fue que las importaciones chinas casi fueron el doble que las exportaciones mexicanas, 16 millones de dólares frente a 9 millones de dólares.

En el aspecto diplomático se buscó mantener y fortalecer la relación, lo cual cristalizó en la firma de diferentes convenios y la modificación de otros. Durante el gobierno del presidente José López Portillo (1976-1982), las relaciones se basaron en el intercambio cultural y de cooperación turística. En el siguiente periodo gubernamental, del presidente Miguel de la Madrid (1982-1988), se signaron convenios para facilitar el tráfico marino, de cooperación en materia de planeación económica y se acordó una convención consular. Sobresale la línea de crédito de provisión recíproca pactada entre el Banco de China y Bancomext (Banco Nacional de Comercio Exterior), cuyo objetivo era lograr una mayor relación comercial. De acuerdo con ambos gobiernos, el comercio no era el deseado por la falta de financiamiento. En esta etapa de la relación, los problemas de la industria textil china eran los más candentes; sin embargo, se postergó su discusión y solución en espera de que China ingresara al GATT, hoy Organización Mundial de Comercio. En 1993 durante el gobierno del presidente mexicano Carlos Salinas de Gortari, con el afán de lograr mejoría en materia comercial, se firmó otro acuerdo crediticio similar. Durante los noventas en dicha relación se tocaron dos áreas de importancia, estas fueron; las prácticas de comercio desleal y las inversiones en el exterior debido a la problemática que representaron.

El gran incremento de las exportaciones chinas a México ha provocado roces por problemas de dumping, cuya determinación no siempre es clara y no ha dejado satisfecha a todas las partes involucradas en México. Las dificultades han aumentado debido a la creciente integración de las tres economías que conforman el Área Económica China, integración que se incrementó con el regreso de Hong Kong a la soberanía china. Otro factor igualmente importante ha sido la creciente penetración china al mercado norteamericano, el cual sirve de trampolín para acceder al mexicano.

Es necesario precisar que no son siempre las empresas chinas quienes buscan vender sus productos en México, la mayoría de las veces son importadores nacionales quienes se trasladan a lugares como Los Ángeles California (Estados Unidos), en busca de mercancías que introducen, no siempre de forma legal. De igual manera, la triangulación de productos chinos que llegan a México se da desde diferentes países del sureste de Asia (véase capítulo IV punto 4.1.2.1). El gobierno mexicano se alarmó por el meteórico crecimiento de su déficit con China, el cual llegó a 483 millones de dólares en 1995 y al año siguiente, no obstante la devaluación, siguió el mismo curso ascendente. Como lo demuestra la gráfica número cinco.

COMERCIO MÉXICO-CHINA 1989-1999.



Gráfica 5. Fuente: <http://www.sre.gob.mx/agenda/bilateral/dgapo/informativos/china.htm> Datos proporcionados por Secofi y Banxico. Página consultada mayo 2003.

Por otra parte las industrias que se han visto más afectadas con esta relación comercial son: la minera, juguetera, zapatera y la textil (ver punto 3.3.1), las cuales han presionado al gobierno para que tome medidas para evitar su quiebra. Las industrias exportadoras chinas se vieron beneficiadas por el estatuto de Nación Más Favorecida otorgado por Washington, lo que les permitió exportar a Estados Unidos incluso utilizando el dumping sobre todo durante los gobiernos de los presidentes Ronald Reagan y George Bush, los productos chinos estuvieron muy protegidos.

Entre mayo de 1991 y el mismo mes de 1994, de acuerdo a la entonces Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI) hoy Secretaría de Economía, se inició una serie de investigaciones para determinar si se aplicaban o no cuotas compensatorias a productos de origen chino (véase punto 3.4), por la cercanía de la puesta en marcha del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), pero sobre todo por el impresionante crecimiento económico chino, sus flujos de inversión y exportación hacia Estados Unidos y México los cuales, han crecido en diferentes sectores productivos, entre los que destaca el minero.

En resumen, en lo económico se ha dado un doble fenómeno perjudicial para México. Por una parte, el déficit desfavorable para México ha ido aumentando desorbitadamente, en forma creciente. De 246 millones de dólares en 1990, se disparó a 483 mil millones de dólares a mitades de dicha década. Por otra parte, la estructura de los intercambios comerciales ha cambiado. Las importaciones de productos chinos se diluyen en decenas de



productos, lo cual indica una gran diversificación de las exportaciones que incide positivamente en el desarrollo económico de China. Tal diversificación, se da no solamente en productos, sino que igualmente en términos geográficos, pues exportan a muchos países. A su vez, las exportaciones mexicanas tienden a concentrarse⁵⁷.

Por lo tanto se debería construir o alimentar la relación sobre intereses materiales, es decir, sobre la base del intercambio comercial y financiero. A nivel interno, México está obligado a una diversificación racional y real, lo que implica necesariamente contar con una industria nacional exportadora. No obstante las mutuas pretensiones, pasadas y presentes, de los países desarrollados, ambas naciones comparten dificultades comunes. Entre las más importantes tenemos el tratamiento unilateral y unidireccional de la "globalización" a la fuerza de trabajo que emigra miles de kilómetros y que se le impide acceder a las fuentes de empleo seguramente con el fin de abaratarla; no menos importante es el enfrentar a los capitales especulativos de manera inteligente, lo que excluye cerrar los mercados financieros nacionales.

México y China formalizaron sus relaciones comerciales en 1973 con la firma de un convenio comercial, a partir de ese año y hasta 1989 el comercio bilateral entre las dos naciones se da a muy bajos niveles con un saldo superavitario para México pero para la década de los "noventa la tendencia se revierte y México enfrenta un déficit creciente con la economía china. Así, mientras las exportaciones mexicanas permanecieron estancadas en alrededor de 40 millones de dólares anuales, las importaciones procedentes de China se incrementaron 3.5 veces al pasar de 353 millones de dólares en 1993 a 1,247 millones en 1997".⁵⁸

Los productos manufacturados intensivos en mano de obra constituyen la principal fuerza de las exportaciones de China a México, destacando aparatos receptores, transformadores eléctricos, juguetes, maletas y máquinas automáticas. México, por su parte, exporta a China algodón sin cardar, productos de petróleo, navajas, cables de filamento y cerveza. La relación bilateral entre México y China no ha estado exenta de fricciones comerciales y en repetidas ocasiones México ha impuesto cuotas compensatorias a productos chinos que han entrado al país en condiciones de dumping, tales como bicicletas, juguetes, prendas de vestir, calzado, carreolas y andaderas, entre otros.

Considerando el mercado potencial que representa China y el mayor desarrollo industrial relativo de México, éste último ha desaprovechado las oportunidades que actualmente brinda el mercado chino.

En los inicios de la administración del presidente Ernesto Zedillo, se mostraban prometedores acercamientos con respecto a las relaciones con China, pues la importancia de este país fue reconocida en el Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000, sobre el resto del mundo. En la enumeración de los "nuevos vínculos de la política interior y exterior", después de los apartados de América del Norte, Centroamérica y el Caribe y América del Sur, se consideran otros importantes, el penúltimo de los cuales correspondió a la región del

⁵⁷ Francisco Jaro Navejas: "Evolución de las Relaciones Sino-Mexicanas", Centro de Estudios Internacionales del Colegio de México COLMEX, año 1999.

⁵⁸ Informe de la Comisión de Comercio Exterior y Desarrollo industrial de la CANIFARMA correspondiente al ejercicio de 2000.



Pacífico Asiático; llama la atención que el párrafo dedicado a ésta finalice diciendo "Asimismo, buscaremos establecer vínculos más estrechos con la República Popular de China, con el fin de multiplicar las oportunidades de intercambio comercial con esta nación"⁵⁹ China fue el único país que mereció una mención especial en el citado Plan.

El actual presidente de México Vicente Fox se ha visto interesado en que se aumente el comercio bilateral con China para que este sea "más equilibrado", ya que existe un fuerte déficit para nuestro país. Para ello durante los últimos años, China y México han tenido un nuevo desarrollo en los proyectos de cooperación económica y tecnológica. Además, las corporaciones interesadas de ambos países han mantenido negociaciones sobre la cooperación y la inversión de China en México en los proyectos de pesca, elaboración de vestido, montaje de tractores, cultivo de hongos, etc.

Como ya se menciona en párrafos anteriores un genuino desarrollo del comercio chino-mexicano sucedió después del establecimiento de las relaciones diplomáticas entre ambos países, desde entonces se han observado notables progresos en la cooperación económica-comercial y una continúa relación, en la inversión y la colaboración económica entre China y México.

Ambos países gracias a sus respectivas políticas de apertura comercial han incrementado sus relaciones con el exterior, lo cual los ha colocado en un lugar estratégico, hecho que ha generado un incremento tanto de sus importaciones como de sus exportaciones, pero si se realiza un análisis estricto podemos ver una variación enorme entre una y otra. China esta experimentando una mayor cantidad en relación a sus importaciones lo que se ve representado con un superávit en su Balanza Comercial Total, por el contrario en nuestro país sus importaciones son mayores que sus exportaciones lo que provoca un déficit en la Balanza Comercial Total. El cuadro número diez muestra la brecha existente entre las importaciones y exportaciones realizadas por China y México en el año 2002.

CUADRO 10. INDICADORES ECONÓMICOS MÉXICO-CHINA.

CONCEPTO	México	China
	2002	
Exportaciones totales (MMD)	160.7	325.6
Importaciones totales (MMD)	168.7	295.2
Saldo balanza comercial	-8.0	30.4
Inversión Extranjera Directa (MD).	13,326.5	34,306,500

Fuente: Consejería Comercial de Bancomext, Indicadores Económicos "México-China, marzo 2003".

⁵⁹ Romer Alejandro Cornejo, citado en el Artículo "México y China. Entre la buena voluntad y la competencia", Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000, México, Secretaría de Hacienda y Crédito Público, 1995, p.14.

Es clara la diferencia que hay entre ambas naciones a nivel internacional, así como la dinámica realizada por ambos de frente a una posible profundización en sus relaciones comerciales en el marco del Foro de Cooperación Económica de Asia y el Pacífico (APEC) por lo que es necesario replantear la relación comercial entre ambos países. Para poder entender mejor o de manera más clara se puede confrontar la Balanza Comercial de México con China, durante el periodo de 1999 a abril de 2003. El siguiente cuadro muestra la fuerza y fortaleza del comercio de China y refleja el dinamismo que se está dando a nivel internacional, por otra parte, si bien es cierto que México es un país que ha entrado al mercado chino con diversos productos, aún no se puede hablar de una relación comercial equitativa, en el sentido que importamos grandes cantidades de productos chinos, en comparación de lo que exportamos hacia ese país, dicho fenómeno se expresa en el siguiente cuadro.

CUADRO 11. MÉXICO: BALANZA COMERCIAL CON CHINA (millones de dólares)

Periodo	Exportaciones	Importaciones	Intercambio	Saldo
1999	126.35	1,921.06	2,047.41	-1,794.7
2000	203.54	2,879.63	3,083.17	-2,676.1
2001	281.78	4,026.96	4,308.74	-3,745.2
2002	455.87	6,274.39	6,730.26	-5,818.5
2003*/p	274	3,800.9	4,074.9	-3,526.9

*Fuente: Consejería Comercial de Bancomext, Indicadores Económicos "México- China marzo 2003". Secretaría de Economía julio 2003. *Correspondiente al periodo de enero- junio*

El saldo de la Balanza Comercial con China como lo muestra el cuadro anterior, fue negativo hasta los primeros meses de 2003, por lo que es de esperarse esa misma tendencia en los próximos años a menos que realmente se realice un cambio radical para incrementar las exportaciones de México a China.

El intercambio comercial para México es fundamental, sobre todo si el sector exportador incrementa su crecimiento. Este hecho es muy importante ya que refleja, la presencia de productos nacionales en mercados extranjeros generando una expansión de la producción lo cual generara más y mejores salarios, pero sobre todo por que reflejaría un crecimiento de los ingresos del país. Sin embargo el intercambio comercial entre México y China sigue siendo desfavorable para nuestro país por la entrada de productos chinos a territorio mexicano la cual ha seguido con una tendencia ascendente y sería poco probable detenerla (por el costo bajo que los caracteriza así mismo por la presencia que tienen los productos chinos en México en ciertos sectores). Lo más alarmante es que estos son datos oficiales.



Existe una falta de dinamismo por parte de México en la relación comercial México-China, las cifras son claras y es enorme la diferencia; lo que importamos hasta el año 2002 fueron 6,274.4 millones de dólares a lo que exportamos 455.8 millones de dólares. Todo esto afecta a productores mexicanos ya que sus productos están siendo desplazados por los productos importados manufacturados intensivos en mano de obra y capital, destacando aparatos receptores, transformadores eléctricos, juguetes, maletas y máquinas automáticas.

Con respecto al deterioro en el saldo de la Balanza Comercial con China durante los últimos años advirtió el Comité Empresarial México-China, del Consejo Mexicano de Comercio Exterior (COMCE), “que entre ambos países hay enormes diferencias que ponen en desventaja a México y es que a la fecha el intercambio comercial con China representa para México apenas 1.5 % de su comercio total; sin embargo, la brecha en el saldo de su Balanza Comercial se ha ido ampliando año con año al reportar un deterioro para México, que pasó de 2,500 millones de dólares a 3,500 millones entre 2000 y 2002”⁶⁰.

Otro de los problemas es el desplazamiento que México esta viviendo por parte de China; claro ejemplo es el realizado en el mercado estadounidense el cual se ha convertido en el campo de batalla para los exportadores mexicanos y chinos, pues en los últimos 10 años los productos chinos han ganado terreno. En el 2003, “China ha sobrepasado como principal proveedor de una variedad de productos ensamblados a México entre ellos textiles, computadoras para oficina, piezas metálicas y artículos de construcción prefabricados”⁶¹. Siendo los sectores más disputados por ambos países, el textil y de la confección en donde México tiene una participación de 12.6 % contra 11.8 % de los productos chinos (ver punto 3.5, gráfica 9). La diferencia es abismal en otros como el del calzado e industria del cuero, donde China participa con 56.8 % en el mercado estadounidense contra 2.4 de México”⁶² (ver punto 3.5 gráfica 10).

Finalmente de acuerdo a los datos anteriores se puede decir que la relación comercial entre México y China ha seguido una tendencia deficitaria para nuestro país durante el periodo de 1999-2003, debido al desarrollo económico que ha logrado China a nivel internacional, a partir de sus reformas económicas. Por lo tanto se ha considerado que México debe realizar reformas estructurales para poder hacer frente a la inmensa competitividad que hoy en día esta representando China en el ámbito comercial.

⁶⁰ Miriam Posada García: “Se deteriora la Balanza Comercial de México ante China”, Estudio del COMCE. México DF, martes 22 de abril de 2003.

⁶¹ Susan Ferriss Traducción: Luis Aique Iglesias: “Fallan para México Reformas Económicas”, El Reforma, domingo 10 agosto 2003, p. 8A

⁶² Miriam Posada García: Op.cit;

3.2.1 FLUJOS DE COMERCIO E INVERSIÓN ENTRE CHINA Y MÉXICO.

La Inversión Extranjera es fundamental para cualquier país como China o México porque contribuye a aumentar la productividad, lo que a su vez lleva a salarios más elevados, la Inversión Extranjera Directa (IED) es un instrumento fundamental de la política económica de cualquier país, dado que estimula el desarrollo económico y la competitividad.

En la relación entre México y China se están presentando flujos importantes de inversión en diversos sectores “En el 2002 el monto global de la inversión extranjera de China en México totalizó 200 mil millones de dólares, mientras que los proyectos de cooperación de México en China llegan a unos 30 mil millones de dólares. Si bien estas cifras no son muy significativas en comparación con el poder económico y la potencialidad del desarrollo de ambos países, han sentado una base para la ulterior cooperación bilateral. La colaboración económica-comercial chino-mexicana está mostrando su gran potencialidad y promete un desarrollo promisorio en un porvenir”⁶³. Siempre y cuando México implemente nuevas medidas para lograr un verdadero crecimiento económico.

Las políticas de mercado y la red de Acuerdos de Libre Comercio que tiene México han contribuido a que sea uno de los países más atractivos en materia de Inversión Nacional y Extranjera sobre todo. Desde que el TLCAN entró en vigor en 1994, México ha recibido más de 112 mil millones de dólares en IED. Ello representa un promedio anual de casi 14 mil millones de dólares, más de tres veces la cantidad anual recibida durante los seis años anteriores al TLCAN. Podemos decir que estos aumentos espectaculares en la IED se deben en gran parte al establecimiento de un marco jurídico que ofrece certidumbre y transparencia para las transacciones comerciales.

En cuanto a China, durante los últimos 20 años transcurridos desde la reforma y la apertura, la utilización de las inversiones extranjeras ha jugado un papel fundamental en su rápido desarrollo económico. (En 2001, el gobierno chino ratificó 26,140 nuevas empresas con inversiones extranjeras, 17 % más que el año anterior, las cuales se expresan en un capital de convenio superior a 69 mil 195 millones de dólares y un capital utilizado de 46 mil 878 millones de dólares, con un aumento respectivo de 11 % y 15 %). China ha sido el país en desarrollo que ha utilizado un mayor volumen de inversiones extranjeras durante los últimos 9 años consecutivos. (Hasta el final del 2001, la suma total de inversiones extranjeras contratadas llegó a 745 mil 291 millones de dólares y el capital realmente invertido ha sido de 395 mil 220 millones de dólares). Las empresas con inversiones extranjeras aportan día con día mayor contribución al crecimiento de la economía china.

“De entre las 500 empresas transnacionales más grandes del mundo, cerca de 400 han establecido sus negocios en China (véase cuadro 12). Al mismo tiempo, China también ha abierto gradualmente los diferentes sectores para las inversiones extranjeras. Hasta la fecha, la abrumadora mejoría de las áreas del sector de servicio ya están abiertas bajo ciertas condiciones, al mismo tiempo que las inversiones foráneas se destinan hacia las zonas

⁶³. Wang Qingyuan Presentación. (Consejero de Asuntos Económicos Comerciales de la Embajada de la RPC en México), Instituto Panamericano de Alta Dirección de Empresas. “La Adhesión de China a la OMC: oportunidades para México”. Entorno Económico IPADE. Universidad Panamericana Septiembre 2002

litorales, los empresarios extranjeros también han mostrado su entusiasmo hacia las zonas del Interior y Oeste. Las inversiones extranjeras destinadas en dichas zonas han comenzado a aumentar⁶⁴. Con grandes esfuerzos, el gobierno chino ha establecido, en principio, un unificado y transparente sistema legislativo para la economía y el comercio con el exterior, el cual es también concordante con las reglamentaciones de la OMC.

CUADRO 12. PRINCIPALES EMPRESAS TRASNACIONALES CON INVERSIÓN EN CHINA.

Anglo-Dutch Uni Lever	Kodak
Bayer	Lucent-Bell
BASF (industria química)	MacDonald's
Boeing	Michellin
Bright Dairy	Microsoft
British Petroleum	Motorola
Ceramica Cimic	Nobel Color Tube Co.Ltd
Compac	Nokia
DELL	Panasonic
Ericsson	Samsung
Food Industry	Siemens
Fuji	Toshiba Corp
General Electric	Tech Mich Systems
General Motors	Wal-Mart
IBM	Volkswagen
JVC	

Elaboración propia con datos de www.cepal.cl y www.uctad.org y fuentes periodísticas: El Financiero, La Jornada, septiembre 2003. Nota: solo se citan algunas de las principales empresas a manera de ejemplo, debido al gran número de empresas trasnacionales establecidas en China.

México y China han tenido un importante intercambio comercial durante los últimos años (1999-2003) en cuanto a la IED, al mes de diciembre de 2002 se contaba en México con el registro de 246 sociedades con participación china en su capital social, esto es, el 0.9% del total de sociedades con IED registradas en las cuales son 25,708. Las empresas con inversión china se dedican principalmente a las actividades del sector comercio (58.1% del total) y de la industria manufacturera (28.9%), localizándose en mayor medida en el Distrito Federal, Baja California, Estado de México y Yucatán*.

Es importante conocer cuales son los principales Sectores y Ramas receptoras de capital chino en México, por lo cual se incluye el siguiente cuadro, en donde se indica cuantas empresas existen en México en los diversos sectores y cual es el porcentaje de inversión China designada a nuestro país.

⁶⁴. Gao Shangde: Discurso "Presentación sobre las Políticas y la Situación Actual de las Inversiones Extranjeras en China". Ciudad de México, D.F, 15 de mayo de 2002.

*Secretaría de Economía, diciembre 2002. Distribución por Entidad Federativa de las Empresas con Inversión China y su representación de participación de forma porcentual: Distrito Federal cuenta con 140 empresas y la participación de la inversión china es del 58%, Baja California, 31 empresas con el 13% de participación, Estado de México con 21 empresas que representan 8.8% de la inversión, seguido por Yucatán, con 11 empresas y 4.6% de participación; Jalisco 7 empresas con una participación de 2.9%; Chihuahua 6 empresas y 2.5% de participación; Nuevo León con 5 empresas 2.5% de participación; Guanajuato 3 empresas con el 1.3% de participación; Sinaloa 3 empresas con una participación de 1.3%; Tamaulipas 3 empresas que representan 1.3% de participación; Quinta Roo con 2 empresas representado solo 0.8%; Colima 1 empresa con 0.4% de participación al igual que Hidalgo.



CUADRO 13. DISTRIBUCIÓN POR SECTOR Y RAMA DE ACTIVIDAD DE LAS EMPRESAS CON INVERSIÓN CHINA. */

Ramas	Empresas	Part. %
Agricultura	1	0.4
Agricultura	1	0.4
Minería y extracción	1	0.4
Extracción y/o beneficio de minerales metálicos no ferrosos	1	0.4
Industria manufacturera	68	28.6
Confección de prendas de vestir	21	8.8
Fabricación y/o ensamble de maquinaria, equipo y accesorios eléctricos. Incluso para la generación de energía eléctrica.	7	2.9
Fabricación de tejidos de punto	5	2.1
Fabricación y/o ensamble de equipo electrónico de radio, televisión, comunicaciones y de uso médico.	4	1.7
Elaboración de productos de plástico.	3	1.3
Fabricación, reparación y/o ensamble de equipo de transporte y sus partes. Excluye automóviles y camiones.	3	1.3
Otras industrias manufactureras.	3	1.3
Hilado, tejido y acabado de fibras blandas. Excluye de punto	2	0.8
Confección con materiales textiles. Incluye la fabricación de tapices y alfombras de fibras blandas.	2	0.8
Industria del calzado. Excluye de hule y/o plástico.	2	0.8
Fabricación y reparación de muebles principalmente de madera. Incluye colchones.	2	0.8
Fabricación de vidrio y productos de vidrio.	2	0.8
Otras	12	5.0
Construcción	1	0.4
Edificación	1	0.4
Comercio	138	58.0
Comercio de productos no alimenticios al por mayor. Incluye alimentos para animales.	127	53.4
Comercio de productos alimenticios, bebidas y tabaco al por mayor.	6	2.5
Comercio de productos no alimenticios al por menor, en establecimientos zados.	5	2.1
Transportes y comunicaciones	1	0.4
Comunicaciones	1	0.4
Servicios financieros	4	1.7
Otros Servicios Inmobiliarios	3	1.3
Alquiler de bienes inmuebles	1	0.4
Otros servicios ^{1/}	24	10.1
Restaurantes, bares y centros nocturnos.	17	7.1
Prestación de servicios profesionales, técnicos y especializados. Excluye los agropecuarios.	4	1.7
Servicios de tintorería y lavandería.	1	0.4
Servicios para la agricultura y la ganadería. Incluye distribución de agua en obras de riego.	1	0.4
Servicios de agencias de viajes y almacenaje.	1	0.4
TOTAL	238	100.0

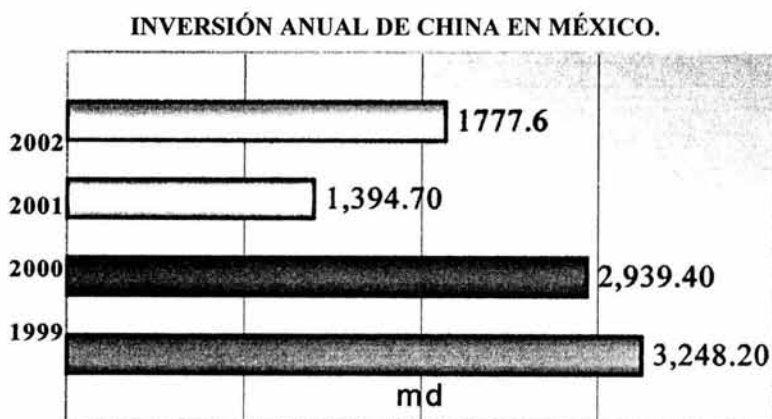
Fuente: Secretaría de Economía. Subsecretaría de Normatividad, Inversión Extranjera y Prácticas Comerciales Internacionales, "Inversión de China en México", página consultada Diciembre 2002

Entre las principales ramas económicas receptoras de inversión china en México se encuentra el comercio de productos no alimenticios al por mayor, la elaboración de productos de plástico y la Confección de prendas de vestir.

Aunque China y México geográficamente están situados en polos extremos, ambos tienen características comunes como ser países en desarrollo, y estar en una etapa de alto crecimiento de sus economías. Ambos países tienen características complementarias en los terrenos del comercio e inversión. Hasta el presente, China ha invertido en 44 proyectos en México, con el valor convenido por parte china de 163 millones de dólares. Ambos países tienen gran espacio de colaboración en los aspectos del sector petroquímico, textil, industria mecánica, tecnológica informática, etc.

Actualmente, se tienen 4 proyectos de inversión de empresas chinas en México. El monto de dichas inversiones asciende alrededor de 121.5 millones de dólares. Además, durante el periodo de mayo de 1998 a marzo 2002, se concretaron otros 6 proyectos de inversión establecidas en China con oficinas de representación en Hong Kong y promovidos por la Consejería Comercial de Bancomext en esa ciudad, con un monto total aproximado de 178 millones de dólares.

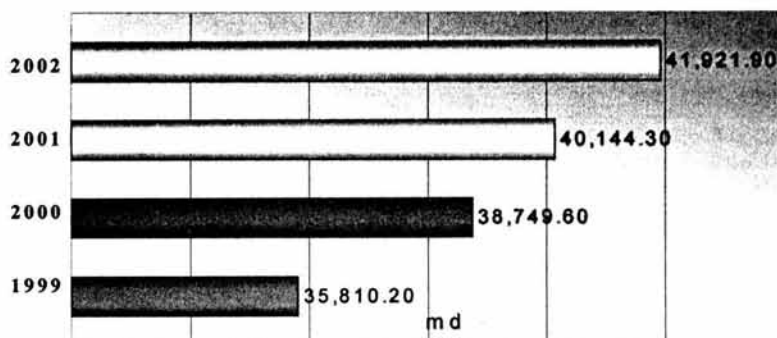
Finalmente en materia de inversión que México ha presentado en la relación entre México y China se incluyen las gráficas 6 y 7 que muestran la dinámica de Inversión Anual y Acumulada que México a recibido de China durante 1999-2002, en donde la inversión China anual durante el primer año ascendía a 3 mil 248.2 millones de dólares registrando una tendencia descendente, en 2000 con 2 mil 939.4 millones dólares, 2001 con mil 394.7 millones dólares mostrando una recuperación a partir de 2002 con mil 777.6 millones de dólares. La inversión acumulada para el año 2002 ascendía a 42 mil 282.3 millones de dólares, tomándose en cuenta la acumulación desde 1994.



Gráfica 6.



INVERSIÓN ACUMULADA DE CHINA EN MÉXICO.



Gráfica 7.

Gráfica 6 y 7. Elaboración propia con datos de Secretaría de Economía. Dirección General de Inversión extranjera *Al mes de diciembre de 2002. A partir de 1999 se incluyen conceptos de nuevas inversiones reinversiones de utilidades y cuentas entre compañías que se han notificado por inversionistas chinos, debido a que no se incluyen las inversiones que realizaron empresas de China a través de sus filiales en otros países, pues el país de la inversión se clasifica con base en la nacionalidad del inversionista extranjero y no respecto del origen primario de los recursos. Los datos del año 2002 son hasta el mes de septiembre.

México ofrece a los inversionistas chinos un acceso preferencial a 850 millones de consumidores en 32 países y una protección jurídica a través de los Acuerdos para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones (llamado también “APRIS”) que son tratados internacionales en materia de inversión extranjera entre naciones y tienen como objeto promover los flujos de capital y brindar seguridad jurídica a los inversionistas. Desde 1959 se han conformado con nuestro país cerca de 2000 Acuerdos Bilaterales sobre Inversión la mayoría de estos se dieron en la década de los 90’. Actualmente los gobiernos de México y China están interesados en negociar un APR, para ello ambos ya han intercambiado los modelos del Acuerdo y estos están siendo analizados por sus respectivos gobiernos.

“Entre las ventajas que puede traer la suscripción de un Acuerdo de esta naturaleza con China esta el incremento de los flujos recíprocos de inversión productiva (con ello, se complementaría el ahorro interno y se crearían empleos) y se brindarían mejores condiciones de seguridad y certidumbre jurídicas a las potenciales inversiones mexicanas en China y chinas en México”⁶⁵. Después de conocer los datos que indican la situación actual en lo referente a IED entre México y China a continuación se indicarán que sectores han sido los más dinámicos en la relación comercial entre ambas naciones, así como en que sectores México podría encontrar grandes oportunidades en dicha relación.

* Los países con los que México a firmado APRIS son los siguientes: Canadá, Estados Unidos, Cuba, Honduras, Guatemala, Nicaragua, El Salvador, Costa Rica, Colombia, Venezuela, Bolivia, Uruguay, Chile, Argentina, Islandia, Reino Unido, Irlanda, Bélgica, Luxemburgo, Portugal, España, Francia, Italia, Suiza, Grecia, Austria, Liechtenstein, Alemania, Finlandia, Suiza, Noruega, Dinamarca, Holanda, Israel y Corea del Sur.

⁶⁵ Carlos García Fernández. Dirección General de Inversión Extranjera de la Secretaría de Economía mayo de 2002 “¿Está “en chino” invertir? México-China: Un escenario de oportunidades”.

3.3 SECTORES MÁS DINÁMICOS EN LAS RELACIONES COMERCIALES ENTRE MÉXICO Y CHINA

A pesar del importante desarrollo comercial registrado en México y China durante los últimos años, el intercambio comercial entre los dos países es todavía modesto. De una participación menor al 1 % hace algunos años, actualmente el intercambio “formal” entre los dos países representa poco más del 1.5 % del comercio total de México.

En el intercambio formal entre los dos países existen diferentes sectores y ramas de actividad en los cuales la relación puede ser o no tan dinámica, en lo que va del año 2003 las ramas con mayor dinamismo han sido por parte de México, Calderas y artículos mecánicos, seguido por el de aparatos electrónicos y Alimentos. El intercambio por parte de China en exportación ha sido mayor, y se ha realizado principalmente en los sectores de Aparatos Electrónicos; y Juguetes y en ramas como Calderas y Artículos Mecánicos.

En todos los principales sectores se encuentra la presencia de un déficit para México; siendo los más afectados, el sector de Aparatos Electrónicos, Químicos Básicos y Juguetes. En este último sector el intercambio ha sido sumamente desigual al estar exportando únicamente .057 millones de dólares y efectuando 236,347 millones de dólares de importación, de forma similar esta tendencia esta abarcando a los sectores del Calzado y Sombrillas; Instrumentos Ópticos y Relojería; Muebles y Manufacturas Diversas; y el sector de Hilos y Vestido como se ve en el siguiente cuadro.

CUADRO. 14. PRINCIPALES IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES ENTRE MÉXICO-CHINA DURANTE EL AÑO 2003 (millones de dólares).

Sector	Exportaciones	Importaciones	Balanza
Alimentos	5.666	39.657	-33.991
Químicos básicos	3.998	260.649	-256.651
Manuf. Plástico y madera	3.183	220.826	-217.643
Hilos y vestido	1.681	119.450	-117.769
Calzado, sombrillas	0.000	36.587	-36.587
Manufacturas de metales	3.824	173.622	-169.798
Calderas, art. Mecánicos	157.208	414.727	-257.519
Aparatos electrónicos	18.910	904.889	-885.979
Vehículos automotores	4.636	39.438	-34.802
Inst. Óptica , relojería	0.652	149.276	-148.624
Muebles	0.057	60.863	-60.806
Juguetes	0.057	236.347	-236.242
Manufacturas diversas	0.004	23.525	-23.521
Otras	3.386	38.626	-35.240

Fuente: Mario Abedrop Davila. Presidente del Comité México-China del Consejo Mexicano de Comercio Exterior. (COMCE) Conferencia "Ventajas y desventajas de los negocios con China" VII Entrega del premio al mérito exportador 2003 "YACATECUHTLI" jueves 8 de mayo. Los datos anteriores son del periodo enero-mayo 2003.



Si bien estos han sido los principales sectores en el intercambio comercial, que no han sido muy favorables para nuestro país. En México se cuenta con una gran variedad de productos con los cuales podría tratar de equilibrar la gran desigualdad de intercambio comercial con China quien tiene un mercado en continuo crecimiento y está experimentando importantes transformaciones económicas donde, el mercado se encuentra en un constante proceso de apertura y en el mediano plazo presentará importantes oportunidades de negocio, por lo que se considera oportuno que las empresas mexicanas identifiquen sus nichos de mercado y consideren la oportunidad de iniciar una expansión a este mercado. Para ello, se enlistan algunos productos que actualmente son demandados y que se les augura un incremento en la demanda, como es el caso de algunos bienes de consumo. En cuanto a bienes intermedios, se cuenta con participación de exportaciones mexicanas que es necesario consolidar y en algunos casos se recomienda explorar oportunidades de inversión y/o Coinversión. Las oportunidades que se pueden presentar en el mercado chino se localizan en los siguientes sectores según el cuadro número 15:

CUADRO 15. SECTORES CON OPORTUNIDAD EN EL MERCADO CHINO.

Agropecuario y pesquero	Carne de res y de cerdo, frutas y legumbres frescas, café envasado, y aceites vegetales.
Alimentos procesados	Dulces y confitería, jugos, vinos de mesa, y cerveza.
Químico y farmacéutico	Farmacéuticos genéricos, fertilizantes, pigmentos y tinturas, químicos orgánicos y materias plásticas.
Piel y textil	Piel y cueros, algodón, filamentos y fibras artificiales y alfombras de fibras sintéticas.
Metalmecánico	Laminados de acero planos y no planos, alambre y barra de cobre, partes automotrices.
Materiales para acabados de construcción	Muebles y accesorios para baño, pintura, y tubería.

Elaboración propia con datos proporcionados por Bancomext y Secretaría de Economía (relación comercial México-China) marzo 2003.

Los sectores industriales mexicanos más importantes, deberán de incrementar su productividad y establecer programas de asociación e internacionalización con China, para que sus empresas no se vean tan afectadas por los productos chinos. Entre estos sectores se encuentran el Sector Textil y Confección Industria Electrónica; Industria Petroquímica; Industria Maquiladora; Parques Industriales; Juguetes; Minería; Autopartes; Pesca; Transporte Marítimo. Es importante que las empresas mexicanas eleven su productividad, tomen a Asia como un mercado importante, diferencien productos, reduzcan costos y sobre todo que conozcan de primera mano el mercado⁶⁶.

Para mantener al país competitivo se ha considerado que, el sector gubernamental deberá de realizar reformas estructurales en materia fiscal, laboral, apoyo financiero e impulsar la desregulación general de la economía.

⁶⁶ *Ibidem.*



3.3.1 PRINCIPALES SECTORES AFECTADOS EN EL INTERCAMBIO COMERCIAL ENTRE MÉXICO Y CHINA EN EL PERIODO 1999-2003

A pesar de que México no mantiene un acuerdo bilateral de comercio con China, este país ha invertido en empresas de diversos sectores en México; en algunos se ha dado en mayor medida la participación que en comparación con otros, reflejando, así como este país se esta enfocando a sectores que le permitirán obtener mayores beneficios pero que están afectando a la industria nacional. En la relación comercial entre México y China el comercio se realiza de forma legal, pero también de manera ilegal, y están entrando cantidades desmedida de productos por este medio, lo que esta provocando crisis en sectores como el textil, calzado, juguete entre otros.

La industria del calzado en México es un sector importante en la economía por su participación en el PIB total y manufacturero, por su generación de divisas vía exportaciones y por el número de empleos que genera. Además, ésta cadena productiva tiene un efecto multiplicador sobre otras ramas de la economía nacional. A pesar de su importancia, la participación de la industria del calzado en la economía se ha reducido de forma significativa en los últimos cuatro años, debido al bajo crecimiento de su producción y competitividad. Lo anterior se debe a que esta industria es altamente globalizada y, por lo tanto, altamente sensible a los cambios en la competitividad internacional y a las estrategias de las principales compañías trasnacionales. La industria del calzado es global, pues las actividades que definen su ciclo de valor, desarrollo de productos, abastecimiento de materias primas y componentes, manufactura, distribución logística, comercialización y venta están interconectadas a escala mundial, mediante alianzas estratégicas entre empresas, segmentos de la producción, regiones productoras y países⁶⁷.

Una de las causas de la crisis que se esta viviendo en el sector del calzado, es por el gran potencial de los productos chinos por sus bajos precios que se expenden libremente en tiendas departamentales y de autoservicios. De acuerdo con la Cámara Nacional de la Industria del Calzado, el comercio organizado en México adquiere el producto a bajo precio y lo introduce al país sin pagar el impuesto a la importación que es de 1,105 % para el calzado chino, esto se traduce en mayores márgenes de ganancias y configura, además el delito de evasión fiscal, algunas empresas mexicanas llegan a comprar entre 20 y 30 mil dólares mensuales de calzado chino, sólo en el 2000 ingresaron de contrabando al país 50 millones de pares de zapatos.

Este problema, hace que los costos de producción en China pongan en desventaja a los fabricantes mexicanos, para quienes la materia prima ya está por encima del precio de venta de los productos chinos. El país asiático ocupa el primer lugar en la producción internacional de calzado en todo el mundo y genera más de la mitad de la producción mundial, que se estima suma seis mil millones de pares anuales; mientras que en México, la producción únicamente alcanzó los 200 millones de pares en el año 2000.

⁶⁷ www.economia.gob.mx. Portal. "La industria del calzado", página consultada agosto 2003



Debido a este problema de decremento en la producción de calzado y por toda la problemática que ha sufrido este sector en los últimos años; “la Secretaría de Economía, conjuntamente con las cámaras nacionales y regionales de las industrias de curtiduría, calzado y de proveeduría, y empresas del sector, diseñó el Programa para la Competitividad de la Industria del Cuero y Calzado que tiene como objetivo desarrollar la competitividad del sector, a fin de permitir la formación y desarrollo de empresas con organización inteligente, flexibilidad productiva y agilidad comercial; así como de un sistema de innovación, mercadotécnica y manufactura a lo largo de la cadena, apoyado por el capital institucional, gubernamental y social. Y desarrollar esquemas para fortalecer la lucha contra el contrabando y las prácticas desleales de comercio⁶⁸”.

La industria del cuero-calzado participa con el 0.22 % del PIB nacional, con el 1.0 % del PIB manufacturero, en el primer semestre de 2002, la producción real de la industria cuero-calzado cayó 5.1 %, respecto al mismo periodo del año anterior, para junio de 2002, las exportaciones disminuyeron en 14.5 % y las importaciones se incrementaron en 38.1 %, con relación al mismo periodo del año anterior⁶⁹.

En los últimos años, las importaciones totales de calzado se han incrementado considerablemente, tan sólo en 2000 y 2001 aumentaron 30 % en promedio, siendo las de origen asiático las que más han aumentado su participación en el mercado mexicano. En el 2001, México realizó exportaciones de calzado por 356.6 millones de dólares, cifra de 12 % inferior a la de 2000. Los principales destinos de estas exportaciones fueron los Estados Unidos de América, Puerto Rico y Canadá.

Así también “La cadena fibras–textil–vestido es un sector estratégico en México, por su importante contribución al PIB, las exportaciones, las inversiones y la generación de empleo. Esta cadena productiva, integrada por los eslabones de fibras químicas, textiles y confección, representa la cuarta actividad manufacturera más importante de México. No obstante, el peso específico que tiene en la industria nacional y, de manera particular en la industria manufacturera, en los dos últimos años, esta cadena ha enfrentado una situación crítica, debido al incremento de la competencia internacional. La agudización de la competencia por los mercados se ha dado especialmente con países que no compiten con las mismas reglas laborales, ambientales y de apoyos de sus gobiernos⁷⁰” un ejemplo de estos países es sin lugar a dudas China.

La industria textil, también ha tenido repercusiones, por los precios de los productos de contrabando ya que estos son más bajos, lo que provoca que el 50% de la capacidad en las fábricas esté detenida, tan sólo en el ramo textil de la confección se perdieron cinco mil cien empleos en dos años, en el 2000 las empresas contaban con una planilla de 12 mil empleados, que en 2001 disminuyó a ocho mil 800, y para el 2002 existían ya sólo seis mil 900. Entre enero de 2001 y abril de 2002, se perdieron en México, un total de 283 empresas

⁶⁸ www.economia.gob.mx Portal, “La industria textil”, página consultada agosto 2003.

⁶⁹ www.inegi.gob.mx.

⁷⁰ www.economia.gob.mx, “La industria textil”.

maquiladoras de productos textiles, y prendas confeccionadas, muchas de estas empresas han emigrado a China.

Esta industria se vio beneficiada en parte con el TLCAN, al darse la apertura comercial de EUA y Canadá. La participación del sector en las exportaciones totales de México fue de casi 7% en 2001, lo cual lo llevó a ocupar dentro de las mercancías, el tercer lugar, detrás de las manufacturas eléctrico-electrónicas y de la Industria Automotriz, pero, a raíz de la crisis económica de Estados Unidos, y la consecuente caída de las exportaciones mexicanas, da como resultado un desplazamiento de los proveedores mexicanos por proveedores de productos fabricados en China e India.

México ha implementado medidas, por medio de las cuales protege a la industria nacional para ello se elaboró el Programa para la Competitividad de la Cadena Fibras-Textil-Vestido (de manera conjunta elaborado por el Ejecutivo Federal, a través de la Secretaría de Economía, y los organismos empresariales de la cadena). Esta medida se tomó porque se han presentado estimaciones de que hasta un 58 % del mercado nacional de prendas de vestir es abastecido por canales ilegales (contrabando, robos y productos confeccionados en México sin el pago de impuestos), y porque el mercado formal de prendas de vestir se encuentra altamente concentrado.

Las metas del Programa son: recuperar el mercado interno, preferentemente con la utilización de insumos nacionales y a través del uso de los canales legales de producción y comercialización, para lo cual se pretende: reducir anualmente en 10 puntos porcentuales la participación del mercado ilegal en el consumo nacional de prendas de vestir; abastecer con producción nacional al menos 800 millones de dólares adicionales al año del mercado recuperado a la ilegalidad y aumentar la producción de la cadena en 100 millones de dólares al año, para captar el 50 % del aumento de la demanda de prendas de vestir, resultado del crecimiento de la población. Con las tres metas anteriores, la producción nacional podría pasar en 2006 a abastecer más del 40 % del mercado doméstico (cerca de 7,000 millones de dólares).

Si se lograra el acceso a los mercados clave para productos de la cadena fibras-textil-vestido, las exportaciones podrían aumentar 500 millones de dólares adicionales al año. Se podrían recuperar los niveles de inversión registrados en el 2000 (857 millones de dólares) y acelerar su crecimiento. Y para el 2006, se podrían generar 500,000 nuevos empleos respecto al nivel registrado en diciembre de 2000. Así, la industria textil y del vestido ocuparía un total de más de 1, 300,000 trabajadores. Para el logro de los objetivos y metas el Programa plantea, combatir a la ilegalidad e impulsar los canales alternativos de comercialización en el mercado nacional y ampliar el acceso a mercados externos claves⁷¹.

Se espera que este Programa permita hacer frente a la competencia desleal que se ha presentado por parte de China ya que "la producción del sector textil-confección de China ocupa el primer lugar a nivel mundial, en hilados y tejidos de algodón, tejidos de seda, fibras sintéticas, prendas confeccionadas y prendas tejidas, en tejidos de lana ocupa el segundo lugar. Es tal la importancia de este sector que existe una agencia gubernamental

⁷¹ www.economia.gob.mx.



exclusivamente dedicada a atenderlo. China se ha convertido en el mayor exportador mundial de productos textiles y confeccionados⁷².

Los dos sectores antes mencionados han sido algunos de los más afectados en la industria nacional y aún más con la relación comercial entre México y China, debido a las inmensas importaciones de estos productos de origen chino en el mercado nacional, así como a la creciente competencia desleal que se sigue presentando. La magnitud del problema ha hecho que el gobierno mexicano comience a implementar un mayor número de programas para brindar mayores alternativas de competitividad y protección a estos sectores, para así poder encontrar una salida a la crisis que los aqueja actualmente. Han sido más de doce las ramas afectadas por el contrabando y la piratería de procedencia china, entre las cuales han destacado: acero, alimentos, perfumería, vinos y licores, juguetes, computo, fonogramas, electro domésticos, del vestido y las ya mencionadas textil, y del calzado. Por ello el gobierno mexicano ha tomado algunas medidas para frenar la competencia desleal que han traído consigo los productos de origen asiático, particularmente de China, estas medidas han sido algunas restricciones tanto arancelarias como no arancelarias como por ejemplo imposición de cuotas compensatorias.

3.4 PRINCIPALES RESTRICCIONES ARANCELARIAS Y NO ARANCELARIAS POR PARTE DEL GOBIERNO MEXICANO A LOS PRODUCTOS CHINOS.

“La apertura comercial implica la liberación de la mayor parte de los requisitos y regulaciones arancelarios y no arancelarios y el “dejar pasar” productos del extranjero a cambio que nos dejen pasar libremente en otros países, sin más regulación que la competitividad de nuestros productos y servicios, respetando las normas de protección al ser humano, flora, fauna y a la ecología; y que en un inicio se ve regulada por protecciones regionales o parciales con el intento de permitir la maduración interna retrazando los efectos inevitables de la globalización, lo que dará algún día, tarde o temprano una completa y global liberación del comercio mundial”⁷³.

Sin embargo el liberalismo no puede implementarse de un solo golpe, se debe entender que la diferencia que existe entre industriales y su grado de desarrollo provoca que la liberalización pueda ser rápida o paulatina, por ello, el mundo esta inmerso en un proceso de desgravación paulatina de restricciones y regulaciones arancelarias y no arancelarias.

Los aranceles de importación son impuestos que se deben pagar por las mercancías que se traen del extranjero y que permanecerán en forma de protección a los sectores más débiles que representan, son aranceles que se imponen para, evitar, restringir o regular las importaciones de dichas mercancías. Cuando existe un gran número de mercancías con aranceles elevados hay menos pretensiones por parte de un gobierno para importar y a un menor arancel, existe una mayor tolerancia para realizar dichas operaciones.

⁷²Juan Carlos Agoita: “La Competencia China en México”, Revista Negocios Año 11- Núm. 126, septiembre 2002, pp.74-75.

⁷³ Eduardo Reyes Díaz Leal: Op.cit; p. 11.



Una restricción no arancelaria mejor conocida como autorización previa de importación o exportación, certifica, de alguna manera, que la calidad de los productos que se están pretendiendo importar o exportar sean del nivel o estándar mínimo aceptado para el consumidor mexicano o extranjero establecido a través de alguna norma o criterio oficial.

La relación comercial se ha regulado por la implementación de medidas arancelarias como de medidas no arancelarias las cuales han sido tomadas principalmente por el gobierno mexicano. Por lo que se establecen las medidas de regulación y restricción no arancelarias a la exportación e importación, circulación o tránsito de mercancías, a través de acuerdos expedidos por la Secretaría de Economía o, en su caso, conjuntamente con la autoridad competente (SAGARPA, SEMARNAT, SSA, etc.).

Las medidas de regulación y restricción no arancelarias consisten en: Permisos Previos; Cupos Máximos; Marcado de País de Origen; Certificaciones y Cuotas Compensatorias⁷⁴ Por otra parte se ha establecido la obligación de cumplir con ciertas normas oficiales que tienen como finalidad establecer la terminología, clasificación, características, cualidades, medidas, especificaciones técnicas, muestreo y métodos de prueba que deben cumplir los productos y servicios o procesos cuando puedan constituir un riesgo para la seguridad de las personas o dañar la salud humana, animal o vegetal, el medio ambiente en general o el laboral, o bien causar daños en la preservación de los recursos naturales. Todos los productos, procesos, métodos, instalaciones, servicios o actividades deberán cumplir con las Normas Oficiales Mexicanas (NOM). Debido a la situación, en cuanto a prácticas desleales existentes, varios artículos procedentes de China se encuentran sometidos a dumping entre ellos encontramos los siguientes de acuerdo a la Secretaría de Economía.

CUADRO. 16. ARTÍCULOS SOMETIDOS A DUMPING.

AÑO	ARTÍCULO
1997	cariolas, furazolidona, vajillas o piezas sueltas de porcelana y vajillas o piezas sueltas de cerámica
1998	conexiones de hierro maleable, velas de candelero y de figuras, herramientas, productos químicos orgánicos, fluorita, encendedores de gas, no recargables, de bolsillo
1999	bicicletas, cámaras para bicicleta, candados de latón, llantas para bicicletas, confecciones, lápices, textiles y juguetes
2000	cerraduras de plomo o perilla, máquinas, aparatos, material eléctrico y sus partes
2001	válvulas de hierro y acero
2002	malla cincada (galvanizada) de alambre de acero en forma hexagonal, ácido tricloroiso cianúrico

Fuente: Elaboración propia con datos de Secretaría de Economía UPCI. Subadministración de Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales.

⁷⁴ Fundamento: Artículos 4º, 16, 17, 19 y 20 de la Ley de Comercio Exterior.



En cuanto a la República Popular China desde 1994 con la firma del TLCAN se impusieron tasas elevadas a productos de origen chino, por medio de diversas cuotas compensatorias*. Por ejemplo los siguientes productos enlistados en el cuadro.

CUADRO 17. ALGUNOS PRODUCTOS CHINOS CON CUOTA COMPENSATORIA.

PRODUCTO	CUOTA COMPENSATORIA
prendas de vestir	533%
calzado	1,105%
aparatos electrónicos	129%
textiles	501%
lápices	451%
herramientas	312%
llantas	279%
químicos orgánicos	209%
afilalápices	145%
bicicletas	144%

Fuente: Elaboración propia con datos de Secretaría de Economía UPCI. Subadministración de Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales.

Sin embargo a pesar de las sanciones compensatorias impuestas a productos chinos, se está dando un fenómeno de competencia desleal. Por ejemplo en México, según consta en el Diario Oficial de la Federación del 15/4/93, la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI) declaró de oficio el inicio de la investigación para bicicletas, llantas y cámaras para bicicletas (partidas arancelarias 40.11, 40.13 y 87.12) y para los juguetes y juegos y artículos para recreación y deportes (partidas arancelarias que van de la 95.01 a la 95.08). En ambos casos, se trató de productos originarios de la República Popular China, independientemente del país de procedencia. Además, se dispuso la aplicación de derechos antidumping a partir de la apertura de la investigación.

Las medidas definitivas fueron adoptadas en noviembre de 1994. De acuerdo con la Resolución definitiva de la investigación de la práctica desleal sobre las importaciones de juguetes, publicada en el Diario Oficial del 24/11/94, la SECOFI encontró márgenes de discriminación de precios y evidencias de daño a la producción nacional relacionada con las importaciones de juguetes originarios de China. En consecuencia, estableció aranceles antidumping definitivos del 351% sobre las importaciones. Con las siguientes excepciones según lo muestran los cuadros 18 y 19.

*Una Cuota compensatoria: se calcula a partir de la diferencia entre el valor normal y el precio de exportación. Pueden ser provisionales, que son las impuestas en una resolución preliminar, o definitivas se aplican en una resolución final. En México la Secretaría de Hacienda y Crédito Público es la responsable del cobro de las cuotas compensatorias y para el caso de una cuota provisional, aceptará las garantías constituidas sobre su pago, conforme a lo dispuesto en el Código Fiscal de la Federación.

CUADRO 18. EXCEPCIONES DEL ESTABLECIMIENTO DE ARANCELES ANTIDUMPING A LA IMPORTACIÓN DE JUGUETE CHINO.

EXCEPCIONES	
a las importaciones de rodados de la posición (9501.00.99)	sobre algunos juguetes de vinilo no rellenos (9503.49.02)
muñecas de la partida (9502.10.01)	juegos de té, baterías de cocina y juegos de herramientas de juguete (9503.70.01)
modelos para armar reducidos a escala (9503.20.99)	las licuadoras de plástico de juguete con motor eléctrico (9503.80.20)
miniaturas de colección (9503.30.99)	juguetes de materias plásticas artificiales no automáticos (9503.90.06)
instrumentos y aparatos de música de juguete (9503.50.99)	y otros juguetes de diversos materiales (9503.90.99).
juegos de salón o familiares (9504.90.09)	artículos navideños (9505.10.01)

Fuente: Elaboración propia con datos extraídos de SECOFI hoy Secretaría de Economía, "Estudio Sectorial sobre la Industria Mundial de Juguetes noviembre 1999". Comisión Nacional de Comercio Exterior. Nota: Las excepciones citadas en los últimos dos apartados corresponden a algunos productos específicos no similares a los de producción nacional.

CUADRO 19. DERECHOS ANTIDUMPING A LOS SIGUIENTES JUGUETES EXPORTADOS POR DETERMINADAS EMPRESAS

EMPRESA	PARTIDA ARANCELARIA.	CUOTA COMPENSATORIA
Royal Pacific International	9505.10.01	22,89%
Bandai Company Ltd. (ahora Pacific Commerce Ltd)	9503.70.99	2,58%,
Woolworth Overseas Trading Co.	9501.00.99, 9503.20.99 / .49.99 / .70.99/ .80.99/ .90.99 y 9506.59.01	46,29%,
Ace Novelty Company Inc	a los productos comprendidos en el Capítulo 95	41,3%,

Fuente: Elaboración propia datos extraídos de SECOFI hoy Secretaría de Economía, Del "Estudio Sectorial sobre la Industria Mundial de Juguetes noviembre 1999". Comisión Nacional de Comercio Exterior.

La SECOFI determinó que no existía producción similar a la importada y la investigación no pudo demostrar el daño respecto de las siguientes posiciones arancelarias:

- ↳ partes y piezas sueltas de juguetes de ruedas diseñados para los niños (9501.00.03);
- ↳ prendas y complementos, calzados y sombreros para muñecas (9502.91.01);
- ↳ las demás muñecas que representen seres humanos (9502.99.99);
- ↳ productos de la partida 9503 (en total 20 posiciones);
- ↳ cierto material terapéutico pedagógico (ocho posiciones de la partida 9503);
- ↳ ciertos productos que ingresan por la partida 9504 (16 posiciones en total) y la partida 9505.10.01;
- ↳ ciertos productos que ingresan por la partida 9506 (31 posiciones en total);
- ↳ todas las posiciones de las partidas 9507 y 9508.

Además, se concluyó la investigación sin imposición de derechos antidumping a los juguetes que ingresan por las posiciones 9503.49.99 y 9505.10.01 de las empresas Tyco Toys Inc. y Caffco International, respectivamente, y a los juguetes denominados "productos exclusivos" con excepción de los juguetes inflables clasificados en las posiciones arancelarias 9503.90.99 y 9506.62.01.

A efectos de la Resolución definitiva, los "productos exclusivos" fueron definidos como aquellos juguetes de origen chino que se importan por las posiciones arancelarias sujetas a derechos antidumping expuestas en el cuadro número 18, donde se mencionaron excepciones a su aplicación. La razón es porque no causan daño a la producción nacional debido a que:

- 1) son productos diferenciados por su creador, no existe un bien de fabricación idéntico y, además, están protegidos por derechos de propiedad intelectual o patentes sobre alguna característica distintiva del producto y,
- 2) su carácter de producto diferenciado se refleja en los altos precios de venta en el mercado mexicano.

Los importadores de estos "productos exclusivos" deben probar que estas mercancías cumplen con las características indicadas. Para ello deben presentar un certificado de producto exclusivo con determinados requerimientos y un informe bimestral sobre éstas operaciones que puede ser verificado en cualquier momento por la autoridad competente.

Para el 15 de diciembre de 2000, se aprobó prolongar la cuota compensatoria (ver cuadro número 20) que el gobierno mexicano impuso desde 1994 a la importación de juguetes chinos, tanto el gobierno como la Asociación Mexicana de la Industria del Juguete (AMIJU) **, así como las propias empresas mexicanas las cuales llegaron a las siguientes conclusiones:

** La Asociación Mexicana de la Industria del Juguete A.C. tienen el reconocimiento de las autoridades competentes de la actividad industrial, como el vocero y defensor de los intereses del sector juguetero, el cual representa desde 1991. La AMIJU

- ♦ Continuación de la vigencia de las cuotas compensatorias definitivas impuestas a las importaciones de juguetes y artículos navideños, mercancías clasificadas en las partidas arancelarias: 9501 a 9508, hasta noviembre de 2004.
- ♦ Eliminación de la cuota compensatoria del 351% a los juguetes y artículos navideños que cuentan con mecanismo eléctrico o electrónico independientemente de la fracción arancelaria en la que se clasifiquen⁷⁵.

CUADRO 20. JUGUETES CUOTA COMPENSATORIA 2000-2005

PARTIDA ARANCELARIA	CUOTA COMPENSATORIA
9505.10.01	22.89%
9503.70.99	2.58%
9501.00.00; 9503.49.99; 9503.20.99; 9503.70.99; 9503.80.99; 9503.90.99; 9506.59.01	46.29%
Resto de partidas arancelarias relacionadas con el juguete	351%

Fuente: Revista Juguetes de España "México Renueva la cuota compensatoria a los juguetes originarios de China", Núm. 86, febrero 2001, p. 19.

La importante cuantía de 351% refleja la voluntad de las autoridades mexicanas de evitar el dumping, y el daño a los artículos nacionales mexicanos, así como el libre comercio entre bloques económicos como el TLCAN o la Unión Europea.

China para evitar los altos aranceles esta retiquetando sus artículos que llegan a Estados Unidos en donde se elimina el rastro oriental del producto para ser reemplazado por etiquetas que aparentan dar una paternidad norteamericana a las mercancías para evadir las altas cargas impositivas y así ingresar a México, bajo el amparo del Tratado de Libre Comercio de América del Norte en donde la importación de juguetes se encuentran exenta de arancel al ingresar a territorio mexicano. Es por esta situación que la República Popular de China esta recurriendo en gran medida a la llamada "triangulación"^{***}.

México a través de la imposición de cuota compensatoria a juguete de procedencia china, trata de proteger a la industria del juguete mexicano, independientemente de que nuestro país y la República Popular de China, entablaran acuerdos comerciales ante la OMC, México se protegía ya desde 1994, de las numerosas prácticas desleales de comercio chino, sin embargo ahora contará además de la UPCI (dependiente de la Secretaría de Economía), con un Mecanismo establecido en la Organización Mundial de Comercio, para dirimir este problema.

funge como asesor y consejero de diversas entidades gubernamentales que así lo solicitan en torno a diversos asuntos relacionados con política industrial del sector juguetero y su desarrollo.

⁷⁵ Revista Juguetes de España "México Renueva la cuota compensatoria a los juguetes originarios de China", Núm. 86, febrero 2001, p. 19

^{***} La forma de operar del importador es que traslada los juguetes de un país a otro y posteriormente los introduce a un tercero, pero los declara como originarios del segundo. Este proceso, conocido como triangulación, es utilizado comúnmente en Estados Unidos.



3.5 RELACIÓN COMERCIAL MÉXICO CHINA EN EL MARCO DE LA OMC.

China a raíz de su incorporación a la Organización Mundial del Comercio, ha hecho grandes progresos para adaptarse a los reglamentos y normas de la OMC, así como abriendo aún más su mercado de artículos comerciales y su mercado laboral, ha bajado las tarifas aduaneras, y ha abolido el control de precios, además de revisar muchos reglamentos y estipulaciones caducos al respecto. Sin embargo sigue el problema de proteccionismo local.

En el Consejo de Estado se modificaron 2,300 leyes, reglamentos y regulaciones concernientes, así mismo publicó una lista de 221 leyes y reglamentos administrativos anulados. En 2001, la Asamblea Popular Nacional revisó la Ley del Derecho de Autor, la Ley de Marcas y la Ley sobre las Empresas de Inversión Mixta Chino-Extranjera. De tal forma, China terminó de revisar y modificar las seis leyes principales directamente relacionadas con su incorporación a la OMC. Los seis documentos jurídicos son, además de los tres arriba mencionados, la Ley sobre las Empresas de Cooperación Chino-Extranjera, la Ley sobre Empresas de Capital Extranjero y la Ley de Patentes, modificadas en 2000.

En los últimos años, con vistas a incorporarse a la corriente económica mundial, China ha hecho activos esfuerzos por disminuir los derechos arancelarios. A partir del 1º de enero de 2001, el gobierno decidió otra vez reducir el nivel promedio de los aranceles aduaneros al 15.3%, esta reducción concierne a 3,462 ítems de impuestos, lo que representa el 49% del total de estos ítems. Esta rebaja tributaria en gran medida materializó el compromiso hecho en 1996 por los dirigentes chinos en la IV Conferencia Informal de Dirigentes de la Cooperación Económica de Asia y Pacífico celebrada en la Bahía de Subic de Filipinas donde China reduciría su nivel de aranceles aduaneros al 15%, aproximadamente, en 2000.

Esto manifestó también la decisión de China de fomentar una economía abierta, fortalecer la cooperación económica y comercial con otros países y regiones e impulsar el desarrollo económico mundial. Al estar China en la OMC, se espera que el Gobierno chino cumpla su promesa y continúe bajando paso a paso la tasa de derechos aduaneros, para 2005, dicha tasa se prevé descenderá por debajo del nivel promedio de los países en desarrollo, y el arancel aduanero medio para la importación de artículos industriales disminuirá al 10%, aproximadamente.

Al celebrar su primer aniversario China en la Organización Mundial de Comercio se colocó como primer país receptor de inversión extranjera, muy por encima de la media Latinoamericana, y cuarta potencia económica mundial, sólo superada por Estados Unidos, Japón y Alemania, se ha convertido en el país que más atrae la inversión extranjera, rebasando incluso a Estados Unidos, como se muestra en el siguiente cuadro.

CUADRO 21. ÍNDICE DE CONFIANZA IED 2003
PRIMEROS 10 LUGARES.

2002	PAÍS	2003
1	China	1
2	Estados Unidos	2
9	México	3
11	Polonia	4
4	Alemania	5
15	India	6
3	Reino Unido	7
17	Rusia	8
13	Brasil	9
7	España	10

Fuente: ATKearney. Según el estudio de "Índice de confianza de FED" de esta firma de consultoría estadounidense.

Los analistas del Banco Mundial afirman que China no sólo ha cumplido como nuevo miembro de pleno derecho del mercado mundial, sino que es y debe ser un ejemplo a seguir debido a que ésta ha llevado a cabo la reducción de aranceles a la importación, liberalización de la economía estatal, libre participación de capital extranjero en el control de la exportación y entrada en vigor de los reglamentos antidumping y antisubvención.

El 14 de Septiembre de 2001, México dio su aprobación a la iniciativa presentada por la República Popular China para ingresar a la OMC, la información vertida por el gobierno mexicano señaló que se logró acordar con aquel país, un trato comercial con mayores ventajas para México que las que disfrutarán los otros miembros de la organización.

Lo anterior permitirá a la economía mexicana contar con un período de preparación tanto en el ámbito gubernamental como empresarial para hacer frente al mayor flujo de mercancías de origen chino que arribarán a nuestro país para competir con nuestros productos, sin embargo hasta la fecha el gobierno no ha realizado reformas estructurales que permitan competir de manera eficiente, solo se han implementado algunos programas para frenar la competencia desleal.

La negociación entre México y China se concentró en dos aspectos fundamentales: Prácticas desleales de comercio y Acceso a mercados. En lo que respecta a las Prácticas desleales de comercio encontramos, las medidas antidumping en las cuales durante 6 años los acuerdos de la OMC no aplicarán a las medidas que actualmente aplica México a los productos chinos; Al finalizar el período México podrá mantener sus medidas si persiste la práctica desleal de manera compatible con la OMC; por consiguiente México obtuvo el mejor trato otorgado por China a cualquier otro Miembro de la OMC; en cuanto a las medidas antidumping y de subsidios se toman nuevos criterios para la determinación del margen de dumping: como por ejemplo la economía de mercado, economía no de mercado, precios o costos; esto debido a que la metodología que se empleaba no estaba basada en una estricta comparación de precios en China. Las medidas antidumping mantenidas respecto de las importaciones procedentes de China que fueron establecidas por México en el protocolo de adhesión de China a la Organización Mundial de Comercio, se encuentra establecidas en el Anexo 7 de dicho protocolo, en el cual se establece que durante los



siguientes seis años de la adhesión las medidas actuales de México citadas a continuación no se someterán a las disposiciones del Acuerdo sobre la OMC ni a las disposiciones sobre medidas antidumping del Protocolo, por ejemplo se encuentran los siguientes productos en los cuales las diferentes partidas presentan un mayor o menor número de subpartidas lo cual permite ver cuales son los productos en los que México negocio mayor protección, para de esta forma tratar de evitar crisis en sus diferentes sectores, ejemplo de ello es el sector textil (hilados y tejidos de fibras artificiales y sintéticas) donde se encuentran un total de 403 líneas arancelarias de las partidas que se muestran en el siguiente cuadro; Así mismo las prendas de vestir con 415 líneas arancelarias; Productos químicos orgánicos con un total de 258 líneas arancelarias; máquinas, aparatos, material eléctrico y sus partes con 78 líneas arancelarias; calzado y sus partes con 56, herramientas con 48 líneas arancelarias y juguetes con 21 líneas arancelarias entre otros productos no menos importantes.

CUADRO 22. MEDIDAS ANTIDUMPING ANEXO VII DEL PROTOCOLO DE ADHESIÓN DE CHINA A LA OMC.

PRODUCTO	CLASIFICACIÓN ARANCELARIA
Bicicletas	8712.00.01, 8712.00.02, 8712.00.03, 8712.00.04, 8712.00.99
Calzado y sus partes	56 líneas arancelarias de las partidas 6401, 6402, 6403, 6404, 6405
Coches para el transporte de niños	8715.00.01
Encendedores de bolsillo no recargables, de gas	9613.10.01
Herramientas	48 líneas arancelarias de las partidas 8201, 8203, 8204, 8205, 8206
Textiles (hilados y tejidos de fibras artificiales y sintéticas)	403 líneas arancelarias de las partidas 3005, 5204, 5205, 5206, 5207, 5208, 5209, 5210, 5211, 5212, 5307, 308, 5309, 5310, 5311, 5401, 5402, 5404, 5407, 5408, 5501, 5506, 5508, 5509, 5510, 5511, 5512, 5513, 5514, 5515, 5516, 5803, 5911
Juguetes	21 líneas arancelarias de las partidas 9501, 9502, 9503, 9504, 9505, 9506
Lápices	9609.10.01
Neumáticos y cámaras para bicicleta	4011.50.01, 4013.20.01
Máquinas, aparatos, material eléctrico y sus partes	78 líneas arancelarias de las partidas 8501, 8502, 8503, 8504, 8506, 8507, 8509, 8511, 8512, 8513, 8515, 8516, 8517, 8518, 8519, 8520, 8523, 8525, 8527, 8529, 8531, 8532, 8533, 8536, 8537, 8544



Prendas de vestir	415 líneas arancelarias de las partidas 6101, 6102, 6103, 6104, 6105, 6106, 6107, 6108, 6109, 6110, 6111, 6112, 6113, 6114, 6115, 6116, 6117, 6201, 6202, 6203, 6204, 6205, 6206, 6207, 6208, 6209, 6210, 6211, 6212, 6213, 6214, 6215, 6216, 6217, 6301, 6302, 6303, 6304, 6305, 6306, 6307, 6308, 6309, 6310,
Productos químicos orgánicos	258 líneas arancelarias de las partidas 2901, 2902, 2903, 2904, 2905, 2906, 2907, 2909, 2910, 2911, 2912, 2914, 2915, 2916, 2917, 2918, 2919, 2920, 2921, 2922, 2923, 2924, 2925, 2926, 2927
Vajillas y piezas sueltas de cerámica y porcelana	6911.10.01, 6912.00.01

Fuente: www.wto.org. Protocolo de Adhesión de China a la O.M.C. Anexo VII. Nota: La lista original indica en su total 20 productos distintos sin embargo se excluyen algunos por considerarse no relevantes para efecto de la investigación.

En cuanto a las Salvaguardias; se acordaron criterios menos estrictos por 12 años en su aplicación. Estableciéndose una salvaguardia específica en contra de China en lugar de salvaguardia general y la no compensación en los dos primeros años cuando el incremento de las importaciones sea relativo.

En lo que respecta, al acceso a mercados, se da la reducción del arancel consolidado promedio a 15% para productos agrícolas y 8.9% para productos industriales; una reducción del arancel promedio consolidado de 33.58% a 15.35% para 266 productos (entre ellos: productos agrícolas, mariscos, frutas tropicales, verduras, legumbres, café, cerveza, cemento, productos químicos y farmacéuticos, textiles, maquinaria y equipamiento, piezas y accesorios de automóviles, etc.) de interés exportador de México; ésta reducción se realizará antes de 2005, el cuadro número 23 muestra el arancel promedio consolidado con China en algunos sectores, como el sector del juguete en el que se acordó un arancel promedio de 14% y el calzado con un arancel promedio de 13%. Por otra parte el Tequila y Mezcal tendrán protección en cuanto a la denominación de origen. Siendo estos algunos de los beneficios que tendrá nuestro país al estar incorporada China a la OMC.

CUADRO 23. MÉXICO: ARANCEL PROMEDIO CONSOLIDADO CON CHINA.

Sector	Arancel %
Acero	7
Autopartes	8
Bebidas	No consolidado
Calzado	13
Cemento	7
Confeción	15
Electrónicos	20
Juguetes	14
Metalmecánica	8
Vidrio	15

Fuente: lista CLII Anexa al Protocolo de Adhesión de China a la OMC 2001.

Las Implicaciones para México después de la adhesión de China a la OMC son las siguientes: China tendrá que sujetar sus prácticas comerciales internacionales en materia de importaciones y exportaciones a reglas internacionalmente acordadas en la OMC, algunas prácticas que generan competencia desleal en contra de productos mexicanos tendrán que ser modificadas por el gobierno de China; el periodo de transición para medidas antidumping permitirá a la industria nacional prepararse para mantener e incrementar su competitividad. La competencia de productos chinos ha estado presente independientemente del ingreso de China a la OMC. En cuanto a Programas de competitividad se han elaborado programas sectoriales para incrementar y mantener la competitividad de los sectores afectados por la competencia china. Los sectores que fueron cubiertos en una etapa inicial son los siguientes:

- ☞ Automóvil.
- ☞ Eléctrico/ electrónico.
- ☞ Software; Textil/ confección.
- ☞ Agropecuario; Maquila (exportador).
- ☞ Turismo.
- ☞ Construcción.
- ☞ Aeronáutica.

En la agricultura, no fue mala la situación inicial, de acuerdo con su compromiso hecho al incorporarse a la OMC, China bajó aranceles de importación de una parte de productos agrícolas y aplicó con menor rigor la limitación de cantidad de productos de importación en 2002. Por su parte, la industria siderúrgica y automovilística de China se desarrolló en medio de una protección racional. En el año 2002, China bajó el arancel de importación de los productos siderúrgicos, y al mismo tiempo, eliminó la administración de licencia de importación e introdujo la administración de registro automático⁷⁶.

Por otra parte el arancel promedio en productos agrícolas se reducirá de 18.1 % a 16.8 %, mientras el arancel promedio de artículos industriales se reducirá de 11.4 % a 10.3 %. Durante el 2003, China impuso aranceles anuales provisionales de importación en alrededor de 200 tipos de artículos en la categoría de tratamiento a Nación Más Favorecida y continuará imponiendo cuotas sobre una docena de productos agrícolas incluyendo trigo y aceite de soya y tres tipos de fertilizantes químicos entre ellos fosfato diammonium, China continuará imponiendo aranceles específicos y compuestos a productos como pollo congelado, cerveza y telecámaras, y un impuesto único específico al papel periódico⁷⁷.

Con su ingreso China se consolida como nación comercialmente favorecida, pero también la obliga a acelerar la apertura global de su mercado. El gobierno se dispone a imponer los dolorosos efectos sociales esgrimiendo las condiciones "exteriores" a cumplir⁷⁸. El Consejo de Estado de China aprobó una reducción en el nivel arancelario general del país de 12 % a 11 %, a partir del primero de enero de 2003, lo que abarca más de 3,000 ítems de aranceles.

⁷⁶ "China: Cuál es el impacto de la importación en el primer año de incorporación a la OMC", Revista Negocios pagina web.

⁷⁷ "China reducirá nivel arancelario general en uno % en 2003" por SPA.

⁷⁸ Françoise Lemoine, Centro de Estudios Prospectivos y de Informaciones Internacionales (CEPII), Paris. Traducción: Carlos Alberto Zito "República Popular China. A la hora de la Organización Mundial de Comercio Ganadores y Perdedores de la Apertura".



La reducción se llevó a cabo como parte de los compromisos de China ante la Organización Mundial de Comercio y con el fin de reestructurar tanto los ítems como las tasas arancelarias, por otra parte un total de 129 nuevos ítems serán añadidos a la lista de aranceles de importación, que para el año 2003 superará los 7,445.

Pero la actividad comercial de China con los países que integran el TLCAN, ahora con su incorporación a la OMC, se ha convertido en un riesgo significativo para México. El problema tomó una dimensión mayor con su adhesión puesto que en los últimos años a comenzado a desplazar a nuestro país como principal socio comercial de los Estados Unidos. Como lo muestra la siguiente gráfica de enero 2001 en donde México se encontraba por encima de China, pero a partir de mayo de 2003 China despega dejando a México en una posición inferior.

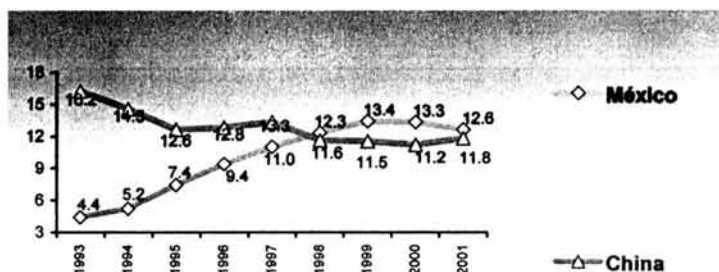


Gráfica 8. Fuente: US Department of Commerce, Census, Bureau. Guadalupe Cadenas "TLC con China, el mejor escudo para México" *El Financiero* miércoles 16 de julio 2003.p11.

En algunos de los sectores de nuestro país, China ha venido desplazando a los productos mexicanos por ejemplo en 2001 el sector textil y confección, sector calzado e industria del cuero, y el sector del juguete. En las siguientes gráficas se puede observar claramente dicho desplazamiento.



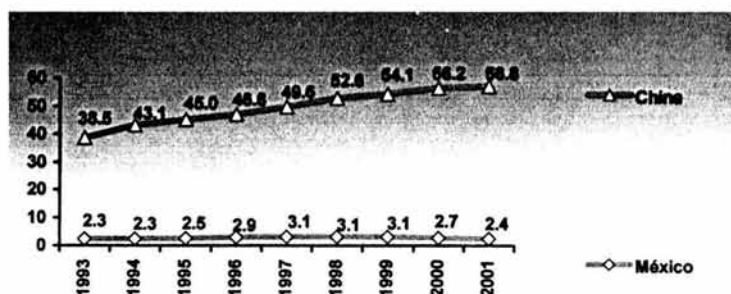
IMPORTACIONES DE ESTADOS UNIDOS SECTOR TEXTIL Y CONFECCIÓN. 1993-2001



Gráfica 9. Fuente: Presentación. "Oportunidades de Negocio México-China" Lic. Humberto Molina Medina, Bancomex. Mayo 2002.

La gráfica 9 muestra que en este sector, en el cual a partir de 1998 bajo el amparo del TLCAN México desplazaba a China en el mercado estadounidense en el sector textil y confección, sin embargo el país asiático muestra una importante recuperación y comienza a tomar nuevamente la posición que México ocupaba.

IMPORTACIÓN DE ESTADOS UNIDOS SECTOR CALZADO INDUSTRIA DEL CUERO 1993-2001.

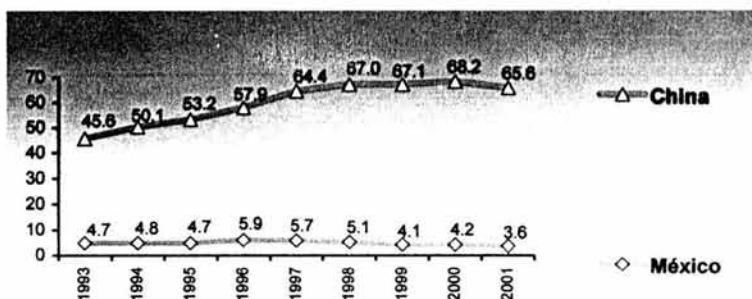


Gráfica 10. Fuente: Presentación. "Oportunidades de Negocio México-China" Lic. Humberto Molina Medina, Bancomex. Mayo 2002.

En este sector definitivamente México no tiene manera de desplazar a China pues la diferencia en la que se encuentran las importaciones realizadas por Estados Unidos, como lo muestra la gráfica 10 desde 1993 hasta 2001, el sector nacional no ha logrado un verdadero incremento en las exportaciones hacia ese país.



IMPORTACIÓN DE ESTADOS UNIDOS SECTOR JUGUETE 1999- 2001.




Gráfica 11. Fuente: Presentación "Oportunidades de Negocio México-China" Lic. Molina Medina Humberto, Bancomext. Mayo 2002.

Este sector como lo muestra la gráfica 11 no ha tenido una verdadera competencia en el mercado estadounidense por la importancia que tiene China a nivel internacional, al ocupar el primer lugar a nivel mundial de producción de juguete.

Después de conocer de manera muy general algunas de las problemáticas con las que se enfrenta México en diversos sectores, dentro de la relación comercial bilateral con los Estados Unidos, a continuación se seguirá hablando de la relación comercial entre México y China enfocándose específicamente en uno de los sectores, en el cual nuestro país ha detectado una creciente problemática. Este sector, es el sector del juguete, debido a que este fue uno de los sectores dentro de los cuales las negociaciones para el ingreso de la nación asiática a la OMC, despertó cierta polémica entre ambas naciones debido a que México consideraba que esa nación, día a día aumentaba sus prácticas desleales a nivel internacional; provocando una crisis en el sector del juguete mexicano.

Es así que dentro del marco de la Organización Mundial de Comercio, ambas naciones encontraran ciertos retos, pero de igual manera beneficios, al estar sometidas a las diversas disposiciones que establece dicho organismo multilateral, para el logro de un libre comercio de manera equitativa.



CAPÍTULO IV
PERSPECTIVAS COMERCIALES ENTRE
MÉXICO Y CHINA EN EL SECTOR DEL
JUGUETE A RAÍZ DEL INGRESO DE
CHINA A LA O.M.C.



4.1 PRINCIPALES DESAFÍOS DE LA INDUSTRIA DEL JUGUETE EN MEXICO EN EL MARCO DE LAS RELACIONES COMERCIALES CON CHINA.

Hasta mediados del siglo XX la fabricación de juguetes se localizaba en los centros de consumo, tenía las características de cada país y dependía, fundamentalmente, del grado de desarrollo de las economías locales. Concluida la Segunda Guerra Mundial, los principales productores de Estados Unidos, en un principio, y algo más tarde los de Europa Occidental, comenzaron a buscar en el extranjero medios baratos de producción, debido al rápido crecimiento de los costos laborales que registraron estos países desde 1945. En aquellos años, Japón, un país de bajos salarios, abastecía a estos mercados con juguetes de plástico con gran contenido de mano de obra. En los años 60', cuando los costos se elevaron en Japón, tanto los productores estadounidenses como los japoneses, establecieron sucursales en Hong Kong, Taiwán y Corea. De la misma forma, a fines de la década de los 70', la producción comenzó a relocalizarse en China, Malasia, Indonesia y Tailandia. Algunos países del Este europeo y de América Latina se han perfilado como posibles receptores adicionales de esta industria.

Los esfuerzos de expansión de las grandes empresas se basaron en una mayor diversificación de mercados, incluyeron la reestructuración de la producción, la ampliación de la distribución y la orientación de los métodos de comercialización y ventas para estimular la demanda de los consumidores en los mercados externos. Con el importante crecimiento de la competencia internacional y la suma de otros factores, (por ejemplo: la estabilidad de los mercados internos, la concentración de la industria y la apertura de los mercados externos) la estrategia de expansión que, en general, implica fusiones y adquisiciones de empresas, se ha convertido en la dinámica de las grandes compañías.

A inicios de la década de los 80', especialmente las compañías norteamericanas, las firmas productoras de juguetes localizaron la mayor parte de su producción en el lejano oriente. Con la posterior liberalización del comercio, principalmente a causa de la reducción de las barreras arancelarias, el desplazamiento geográfico de la producción recibió un nuevo impulso que se derivó en una mayor polarización y en una nueva reorganización de los mercados.

A principios de la década de los 90', cuando el mercado del juguete local comenzaba a estancarse, los mercados externos incrementaron su importancia para los principales productores norteamericanos de juguetes. El estancamiento de la demanda de juguetes en los países desarrollados está, en parte, ligada a sus bajas tasas de natalidad.

La apertura de los mercados europeos y asiáticos, la disminución de las restricciones en los canales de comercialización de Alemania y Japón y, en especial, la adopción de normas uniformes de seguridad y certificación en la Unión Europea, hicieron más accesibles estos mercados y dieron un nuevo impulso a la expansión de las grandes empresas norteamericanas. Esta expansión también tuvo una nueva dinámica a partir de los acuerdos de comercio regionales, como el TLCAN y el Mercosur. Adicionalmente, los juguetes se encuentran entre los productos objeto de las iniciativas actuales del mecanismo de Cooperación Económica de Asia y el Pacífico (APEC) para la eliminación de aranceles de importación.



La apertura de los mercados fue impulsada, principalmente, por la rebaja o eliminación de aranceles a la importación y la caída de las barreras al comercio que resultaron de las negociaciones de la Ronda Uruguay, iniciada en 1986 y que entraron en vigencia en 1995. Como resultado de los protocolos del GATT, los derechos de importación para juguetes en los principales países consumidores quedaron en niveles de 0% o cercanos a éste. Por ejemplo, la mayor parte de los juguetes importados por Estados Unidos y sus socios comerciales están libres de aranceles desde enero de 1995. Como parte de las negociaciones, el Gobierno de Estados Unidos acordó la eliminación inmediata de los aranceles de importación de juguetes bajo la cláusula de Nación Más Favorecida (NMF) e incluyó a la República Popular de China⁷⁹.

Debido a los menores costos de mano de obra, la producción mundial de juguetes se ha concentrado en Oriente, en especial en China que se ha tornado la fábrica del mundo en este rubro. La gran variedad de productos que se fabrican y comercializan, muchos de ellos de una vida muy corta debido a que responden permanentemente a modas cambiantes, requieren importantes escalas de producción que permitan amortizar las elevadas inversiones en las diferentes empresas matrices.

Actualmente las industrias de los países de mayor consumo se orientan a la producción de las categorías de juguetes de gran tamaño, con altos costos de transporte, o bien a los juegos de mesa y otros juguetes que dependen de la tecnología de imprenta (ya que los costos de impresión y los insumos tienden a ser uniformes en el mundo), así como también los juguetes fabricados mediante procesos altamente automatizados con baja utilización de mano de obra y los juguetes tradicionales de cada región con poca tecnología. El resto de los rubros son, mayoritariamente, importados. En algunos casos, los productores han optado por contratar la producción de sus juguetes en el extranjero, convirtiéndose en importadores que almacenan, empaican y distribuyen juguetes*.

Para estimular la demanda de juguetes se necesita una permanente innovación de productos y una relación muy cercana entre productores, importadores, distribuidores, medios de comunicación y publicidad. La industria del juguete se encuentra estrechamente ligada a la producción de películas y programas de televisión en los que, generalmente, se basan los nuevos productos de la industria. Cabe señalar que en la industria del juguete la creciente importancia de las licencias en el mercado representa una ventaja de las grandes empresas internacionales, ya que los grandes proveedores de licencias como Walt Disney y Warner Brothers prefieren otorgar licencias globales en lugar de administrarlas y controlarlas individualmente en numerosos países. Las licencias permiten acceder a la franja de juguetes de altos precios y asegura novedades todos los años. También funcionan como una forma de diferenciación de productos aplicada en este mercado. Por lo general, las empresas líderes a nivel mundial, son las propietarias de las licencias más codiciadas. Tienen plantas en sus países de origen y en el sudeste asiático. En las últimas dos décadas, la industria mundial de juguetes tuvo una profunda transformación que le otorgó características de

⁷⁹ Angelita González García y Mónica Lurati et.al. "Estudio sectorial sobre la industria mundial de juguetes noviembre de 1999", Comisión Nacional de Comercio Exterior.

* Existen alrededor de 250.000 clases de juguetes a la vez, éstos se clasifican en centenares de categorías según los materiales utilizados en su fabricación (plásticos y otros productos químicos, madera, metal, textil, papel y cartón, etc.) según los mecanismos incorporados en los mismos (con movimiento, sin movimiento, eléctricos, a pilas, a resorte) así como por el proceso de producción (inyección de plástico, imprenta, etc.) o por el uso por edades o el tipo de juego al que son destinados, etc.



industria global, con un extenso comercio internacional y un mercado sumamente competitivo. La producción en la industria del juguete se realiza principalmente en Estados Unidos, Japón, Italia, Alemania y Francia. Las mayores multinacionales del sector juguetero como Mattel y Hasbro pertenecen a los Estados Unidos, cuya producción se lleva a cabo principalmente en el Lejano Oriente.

Japón es un gran mercado, sin embargo es difícil para el ingreso de los productores extranjeros. Entre sus hábitos de consumo destacan los videojuegos, fundamentalmente debido a que están instaladas en Japón las grandes multinacionales fabricantes de este producto. Los videojuegos acaparan un tercio del consumo y los dos tercios restantes se destinan al consumo del juguete tradicional. Las principales empresas productoras se caracterizan por fabricar productos de un alto nivel tecnológico y de innovación, tales como: Bandai, Tomy, Nintendo, Sony, Takar y Sega⁸⁰.

En Italia el grado de penetración de los productos extranjeros no es tan alto como en otros países, el mercado se reparte al 50% entre los productos nacionales y de otros países; las grandes multinacionales no controlan a más de 20% del total del mercado, además destina un 60 % de su producción al mercado exterior.

La producción de la industria francesa de juguetes a nivel europeo es muy importante (ocupa el segundo lugar, tras Alemania). Este país produce alrededor de 740 millones de euros, pero el conjunto de las empresas francesas alcanzan un valor de 2.400 millones de euros, lo que representa un 30% del total del mercado. En Francia existen varias multinacionales que tienen diversificada su producción en varios países del mundo (como es el caso de la multinacional Smoby y Majorette). Este alto grado de concentración dificulta enormemente la introducción de empresas extranjeras, debido a las condiciones tan exigentes que imponen estos centros para la distribución y venta de los juguetes.

Alemania, ocupa el primer puesto en producción de juguete en la Unión Europea estando su mercado controlado en gran medida por los productores alemanes, lo que supone una enorme dificultad para la penetración de productores extranjeros. Es de destacar la introducción de empresas alemanas en los países del Este de Europa. En su producción predomina el juguete de madera, educativos, rompecabezas, trenes y peluches.

Después de China, entre los principales países suministradores en orden de importancia destacan: Francia (5.16%), Alemania (3.98%), Italia (3.21%), Reino Unido (2.70%) y Países Bajos (2.02%). La importación procede mayoritariamente de los Terceros países que cubren el 79.66% del total (debido al peso de China), mientras que la Unión Europea suministra el 20.34% de la cuota. Las importaciones de los principales países suministradores se han visto reducidas en mayor o menor grado, excepto las procedentes de: Francia, Italia y Estados Unidos⁸¹.

⁸⁰ Boletín Informativo de la Asociación Española de Fabricantes de Juguetes, núm.93, junio 2002

⁸¹ Ibidem.



Las empresas fabricantes más importantes a nivel internacional son: Nintendo, Mattel, Hasbro, Sega, Bandai y Lego. Los recursos de producción de Mattel Inc. abarcan a 23 fábricas (entre propias y controladas) dispersas en el mundo. Las más importantes son ocho plantas operativas propias donde se manufactura el 75% de sus productos. Estas se encuentran localizadas por cantidad dos en China, en Malasia y en México, una en Italia y la otra en Indonesia. Si bien la mayor parte de las ventas de esta empresa provienen de los juguetes dirigidos a las niñas, la compañía está diversificándose al expandirse hacia líneas de juguetes para niños. Mattel vende aproximadamente 556 millones de dólares al mes, en el tercer trimestre de 2002 registro ventas por 670 millones de dólares 6 % más que en el mismo periodo del año anterior, de los cuales 727.6 millones correspondieron a la división de juguetes para niñas; 629.5 millones a la preescolar, y 461.8 millones de dólares a la división de niños. Hasbro es una empresa norteamericana de capitales mixtos, entre sus socios privados figuran la Warner Bros y el productor cinematográfico Spielberg, la producción de esta empresa está localizada en Estados Unidos, China, México, España, Irlanda, Taiwán e Indonesia. Parte de la producción es realizada bajo contratos en plantas de terceros, si se cuentan estas últimas, son 32 el total de plantas que producen juguetes Hasbro, los que se comercializan en más de 25 países, Hasbro mensualmente vende en todo el mundo aproximadamente 200 millones de dólares. El grupo japonés Bandai comenzó su actividad productiva en 1951 con la fabricación en gran volumen de réplicas de autos y de aviones en metal, la primera subsidiaria fuera de Japón se estableció en Hong Kong. Actualmente, las operaciones fuera de Japón están organizadas en 15 compañías entre las dedicadas a la producción y a la comercialización. Siete de ellas están localizadas en Asia, cinco en Europa y tres en Estados Unidos. La compañía danesa Lego produce en Dinamarca, Estados Unidos, Brasil, Suiza, Corea del Sur y Japón. Según uno de sus directores sólo se exporta desde Dinamarca. El resto de las plantas producen para los respectivos mercados internos.

CUADRO 24. PRINCIPALES EMPRESAS JUGUETERAS A NIVEL INTERNACIONAL.

	MATTEL	HASBRO
VENTAS MENSUALES	560 millones de dólares	200 millones de dólares
GANANCIAS ANUALES	Más de 6000 millones de dólares	Más de 6000 millones de dólares
FÁBRICAS	23	32
LOCALIZACIÓN DE LAS PRINCIPALES FÁBRICAS PRODUCTORAS A NIVEL INTERNACIONAL.	China(2), Malasia(2), México (2), Italia (1), Indonesia (1)	Estados Unidos, China México, España, Irlanda, Taiwán e Indonesia.

Elaboración propia con datos de La Comisión Nacional de Comercio Exterior y fuentes periodísticas.



La industria del juguete en China destina casi el 95% de su producción a la exportación, produce a precios sin competencia debido a una mano de obra cuyas condiciones laborales son muy precarias. El tamaño de su mercado potencial es muy importante debido a que existen cerca de 300 millones de niños menores de 14 años, pero el gasto en consumo de juguetes, apenas es de 4,6 euros niño/año. Sin embargo, dado el importante número de consumidores y el rapidísimo desarrollo que está experimentando, de manera especial en las zonas urbanas, es importante tener en consideración este mercado a medio y largo plazo⁸².

En la actualidad es el mayor productor y ensamblador internacional de juegos y juguetes, estimándose su participación en la producción mundial en un 70%. La producción de juguetes en este país se caracteriza por las grandes escalas y el importante contenido de mano de obra, la industria está integrada por unos 2,800 establecimientos, que producen casi exclusivamente para la exportación, y el número de trabajadores ocupados en la misma se estima en alrededor de un millón de personas. Si bien se produce una amplia gama de juguetes, se destaca especialmente la producción de peluches, de figuras no humanas, de muñecas y de autos en miniatura.

En China el mayor número de plantas productoras de juguetes se localizan en Guang Dong, en el Delta del Río Perla, siendo la mayor base productora de juguetes de China, en esta provincia se produjo juguetes por un valor de unos 4.640 millones de dólares en 2000, y exportó el producto por valor de unos 492 millones de dólares, cifra que representó un 69.6 % del total de las exportaciones de juguetes del país; cabe destacar el distrito de Yuexiu de la ciudad el cual cuenta con el mayor mercado de juguetes, con más de 3 mil puestos de venta. “En la provincia de Guang Dong el sector cuenta con 6 mil empresas, cuyo valor de producción en el 2002 alcanzó 35 mil 700 millones de yuanes (4 mil 300 millones de dólares, de los que 3 mil 800 millones se obtuvieron con la exportación)”⁸³. En los últimos años, la importancia de esta zona ha crecido rápidamente debido a que está situada justo al noroeste de Hong Kong, lo que facilita la disponibilidad de los recursos humanos especializados y la experiencia con que ésta cuenta en la producción de juguetes. En general, se han instalado en esta región las grandes compañías trasnacionales, como Mattel, Hasbro y Bandai, y las mayores empresas originarias de Hong Kong, Taiwán, Corea y Singapur, además de otras importantes compañías de otros orígenes. Por otra parte, operan también compañías que producen para terceros con base a contratos, en especial en el segmento de los peluches.

Las compañías norteamericanas, así como las de otros países, en especial de Asia, continúan aprovechando las ventajas de las reformas económicas iniciadas bajo la dirección de Deng Xiaoping, que se basaron en la creación de Zonas Económicas Especiales y la extensión de incentivos fiscales lo que atrajo más IED. Las inversiones de la industria norteamericana del juguete en este país se incrementaron, a pesar de las dificultades que enfrentaba China anualmente para que Estados Unidos, renovara su condición de Nación Más Favorecida (NMF), a causa de los alegados abusos en materia de derechos humanos. Al ingresar China a la OMC lo hace con la condición de Nación Más Favorecida.

⁸² www.aefj.es página consultada junio 2003.

⁸³ Li Zhuoming, Responsable de la Asociación de Juguetes de Guangdong “Guangzhou construirá mayor centro comercial de juguetes” Revista Negocios, 19-septiembre 2002.



El impresionante superávit de China en el intercambio comercial de juegos y juguetes, fue uno de los puntos centrales en las negociaciones para su admisión en la OMC. Sin embargo, algunos analistas señalan distorsiones originadas al dejar de considerar el origen de los insumos de éstos productos. Por ejemplo, la popular muñeca Barbie se fabrica con insumos de Taiwán (pellets plásticos), de Japón (cabello de nylon), de Hong Kong ("management") y de Estados Unidos (cartón para embalaje), por lo que el valor agregado de China representa una menor porción del precio final al consumidor, aunque en la etiqueta indique "Made in China"; En los últimos años China a patrocinado eventos en los cuales esta impulsando a su industria juguetera**.

Para México uno de los principales problemas en esta industria es la importancia de China en el volumen de las exportaciones que realiza hacia Estados Unidos. En el año 2001 China exportó a nivel mundial, 758 mil millones de dólares, e importó 140 millones de dólares, cabe señalar que actualmente esta buscando desarrollar marcas propias y aumentar el contenido educativo de los juguetes.

Por otra parte las grandes empresas trasnacionales europeas, norteamericanas y japonesas fabricaban más del 70% de los juguetes del mundo en Hong Kong, pero fueron absorbidas, y las fábricas se relocalizaron en la provincia de Cantón, donde la mano de obra es más barata y donde en la actualidad, existen alrededor de 8,000 fábricas, en donde se elabora una gran cantidad de los juguetes de China.

Hong Kong, que décadas atrás se ubicara entre los principales productores de juguetes a nivel mundial, cuenta en la actualidad con alrededor de 430 establecimientos, de dimensiones reducidas, dedicadas a la producción de juguetes. La mayoría (71%) se orienta a los juguetes de plástico y el resto a los juguetes de metal o a los juguetes electrónicos. En los últimos el número de empleados en la industria se ha visto significativamente reducido debido a los crecientes costos de producción, que llevaron a una mayor automatización en la fabricación y a un desplazamiento de la producción hacia países de bajos costos laborales. En los últimos años, los productores de juguetes de Hong Kong han efectuado fuertes inversiones en China y en otros países como Tailandia, Malasia, Indonesia y Filipinas.

La industria de juguetes de Hong Kong produce una amplia gama de productos, pero se destaca particularmente en los juguetes de plástico (en especial muñecas y sus accesorios), los juegos educativos, las armas de juguete y las miniaturas. Otras categorías importantes dentro de su producción son los juegos y juguetes electrónicos, de radio control remoto y juguetes de metal. Por otra parte, se estima que el 70% de la oferta de juguetes de Hong Kong es producida por empresas trasnacionales, o para éstas, a través de licencias o contratos de producción. Recientemente, la industria local se concentró en los productos más sofisticados o que requieren una mejor terminación.

** "En el mes de octubre del 2002 en Guanzhou capital de la provincia de Guangdong se llevó a cabo la primera exposición internacional de juguete, asimismo recibió el patrocinio de la Asociación del Juguete de China en cooperación con entidades situadas en Hong Kong y Taiwán y una compañía de exhibición de juguetes que tenía su sede en Nuremberg, lugar donde se realizó la muestra más grande de juguetes del mundo".



“Hong Kong centraliza gran parte de las exportaciones de la región. De esta forma, se ha convertido en el principal país exportador, aunque tales exportaciones son, en un 95%, originarias de China lo que permite que los juguetes que llegan a México no cubran los aranceles que se imponen a productos de origen chino”⁸⁴.

Taiwán fue uno de los principales países productores y exportadores de juegos y juguetes. En la década de los 80', los mayores productores de juguetes pasaron a manufacturar estos productos en China continental, Tailandia, Filipinas u otros territorios extra fronteras, en tanto que las áreas de gerencia, investigación y desarrollo siguen operándose en el territorio de Taiwán. Adicionalmente, a partir de 1992 la apertura del mercado a las importaciones de juguetes producidos en China Continental, ejerció una nueva presión sobre la producción local ocasionando una reducción del 10 al 15% anual en la misma.

En general los productores de juegos y juguetes de mejor terminación y calidad mantuvieron sus plantas en Taiwán, produciendo básicamente las mismas categorías de juguetes que Hong Kong, aunque se destacan los juguetes de plástico inflables y los rodados, además de los accesorios para diferentes juguetes. Alrededor del 80% de esta producción tiene como destino las exportaciones.

En México aproximadamente, un tercio de la población (alrededor de 35 millones), está comprendida entre los 0 y 14 años de edad, que a su vez esta población se divide en partes similares, de alrededor del 11%, en los segmentos de 0 a 4 años, de 5 a 9 años y de 10 a 14 años, en los que se clasifica la población infantil de acuerdo a las distintas características del juego.

La industria del juguete en México contempla un total de 945 empresas dedicadas a esta actividad según el Sistema de Información Empresarial Mexicano (SIEM) de la Secretaría de Economía que contempla no sólo a fabricantes sino que incorpora en el conteo a empresas que tienen como actividad preponderante la comercialización de juguetes (el cuadro 25 muestra algunas de las principales empresas jugueteras nacionales). En México se localizan dos de las principales empresas a nivel internacional Mattel y Hasbro que están representando actualmente el 80% de la producción nacional de juguete. La industria mexicana de juguete está actualmente integrada por unas 75 empresas productoras, en su mayoría pequeñas y por las subsidiarias de compañías trasnacionales. Además, de las denominadas "maquiladoras" que principalmente se localizan en el norte de México, ensamblan importantes volúmenes de juguetes por cuenta de terceros. México importa juguete principalmente de las compañías que se indican en el cuadro número 26.

⁸⁴ *Ibidem*.



CUADRO 25. PRINCIPALES EMPRESAS JUGUETERAS NACIONALES.

Prinsel (juguetes montables)	Jugueteras Mexicanas
Plásticos Impala	Facemex (pelotas de plástico)
Magistrona (bicicletas)	Turbo (bicicletas)
Kay (inflables)	Elizabeth (muñecas)
Mi Alegria	Arlequín
Canguro	Triciclos Apache
Lodela	Beatriz

Elaboración propia con datos de la página www.jornada.unam.mx/2000/ene00/000102/mas/toxico.html.

CUADRO 26. PRINCIPALES COMPAÑÍAS QUE EXPORTAN A MÉXICO.

Mattel (E.U)
Hasbro (E.U)
Gamela (Japón: Nintendo)
Lego (Dinamarca)
Gomo (Japón: Play Station)

Elaboración propia con datos de la página www.jornada.unam.mx/2000/ene00/000102/mas/toxico.html.

A principios de la década de los noventa había alrededor de cuatrocientos fabricantes registrados desde entonces no sólo fueron desapareciendo los más pequeños, sino que también cerraron empresas bien establecidas, las que fueron absorbidas por grandes corporaciones del juguete o se convirtieron en importadoras. Entre las fábricas desaparecidas encontramos por ejemplo: Cipsa, Plaxtimax, Lili Ledy, Plásticos Universo y Teyca; de las pocas fábricas mexicanas que quedan hoy en día encontramos a fábrica de muñecas Elizabeth, y Beatriz quienes siguen luchando contra Barbie y compañía, sin embargo su permanencia se encuentra amenazada.

Los productores mexicanos que son competitivos a nivel internacional son los dedicados a la producción de juguetes de plástico inyectados, inflables, rodados y modelos a escala. Se destacan además en la producción de globos y canicas, productos con los que consiguieron penetrar en los mercados externos. Los juguetes electrónicos, en cambio, prácticamente no se fabrican internamente. En 1994, la producción de pelotas, autos, muñecas, juguetes educativos, otros juguetes de plástico, bicicletas y triciclos, abarcaba prácticamente la totalidad de la producción local de juguetes.



Por otra parte, empresas subsidiarias de importantes compañías internacionales cuentan con plantas, principalmente de ensamblaje, dando ocupación a más de 2000 personas. Las firmas norteamericanas Mattel y Hasbro, líderes en el mundo, controlan cerca del 80% del mercado local aunque solamente un 10% de sus ventas son productos locales, el resto son productos importados que provienen fundamentalmente de Asia.

Desde que México abrió su mercado al resto del mundo, las importaciones se han incrementado significativamente. Por ejemplo en 1991 éstas representaban cerca del 26% del mercado mexicano de juguetes y en 1994 dicha participación era de alrededor del 60%, relación que según lo expresado por la Asociación Mexicana de la Industria del Juguete (AMIJU), se mantuvo en el año 1996. Adicionalmente, de acuerdo a la misma Asociación, las importaciones ilegales de juguetes estarían duplicando las importaciones formales. Entre las importaciones ilegales se destacan los peluches, los inflables, los electrónicos y juguetes simples de plástico, que como se menciono párrafos atrás son productos fabricados principalmente en Taiwán y China.

En el mercado interno, tradicionalmente son preferidos aquellos juguetes cuya imagen está presente en el mercado a través de su publicidad en diversos medios los productores locales encuentran dificultades al tener que competir con productos promocionados a nivel mundial por medios de comunicación masivos como son “los video juegos, pues estos son más atractivos para los niños y adolescentes (y hasta adultos), también son más seductores los personajes de Harry Potter, los carritos de Power Wheels, los coches montables eléctricos y los héroes de acción, que un ajedrez, un memorama, un carrito, unas canicas o una pelota. Y que decir de los trompos y de los baleros, destinados a convertirse en piezas de museo o para coleccionistas, así mismo juguetes antes tan apreciados por las niñas como las muñecas con vestidos llenos de encajes, que se sientan, abren y cierran sus ojos o los tradicionales juegos de té y baterías de cocina, han pasado a la historia. Por lo anterior, la industria nacional con sus juguetes “tradicionales” ve cómo se reducen sus posibilidades de continuar con vida en el mercado”⁸⁵ ya que las tiendas prefieren ofrecer productos con respaldo publicitario y, adicionalmente, los productores y/o importadores de estos productos ofrecen mejores descuentos y plazos de pago que los productores locales.

Las ventas en el mercado mexicano se caracterizan por una fuerte estacionalidad, ya que aproximadamente el 70% de las mismas se efectúan en la temporada de Navidad y Reyes, mientras que durante el resto del año, se destacan las ventas del Día del Niño. Los canales más habituales de comercialización de juguetes, son las tiendas departamentales, los supermercados y las tiendas especializadas venden tanto juguetes nacionales como importados. Por su parte, los canales de comercialización de los juguetes importados ilegalmente son el comercio informal (vía pública), cuyos precios se ubican en un 45% por debajo de los precios al por menor.

Aproximadamente, hay unos 25 fabricantes mexicanos importantes de juguetes que principalmente producen juguetes grandes de plástico como correpasillos. Están protegidos por unos aranceles de importación extremadamente altos que alcanzan el 351% para los artículos procedentes de China. “Hasbro y Mattel tienen fábricas en México pero también

⁸⁵ Araceli Cano: “Crédito sin interés regalo de reyes”, El Financiero, viernes 3 de enero 2003, p.16.



les está permitido importar de China porque cuentan con una licencia de importación especial, de la que también dispone Bandai”⁸⁶.

De acuerdo con un estudio realizado por la Profeco con base en información de la Asociación Mexicana de la Industria del Juguete, de 350 fábricas que existían en 1994, hoy sólo quedan 62, de las cuales únicamente 30 son nacionales, y están en peligro de desaparecer como consecuencia de la piratería, el robo a camiones y el contrabando de productos asiáticos, actos que representan 50 % del mercado nacional de juguetes, de 1994 a 2003 se han perdido alrededor de 20 mil empleos en la industria.

Por otra parte durante el periodo 2001-2002 la industria del juguete presentó un crecimiento de 7.7 % en sus ingresos (debido a que los insumos, como el polietileno de ultra duración y alta resistencia mantuvieron sus precios en 2002 y por una disminución en el contrabando de piezas provenientes de China y Hong Kong), sin embargo a pesar de haber recuperado una fracción del mercado nacional de juguete el producto chino sigue causando estragos en el sector nacional.

En el 2003 como parte de las medidas para fomentar el crecimiento del sector se presentó a la Secretaría de Economía una serie de propuestas sobre la reducción de la carga financiera por concepto de impuestos, y posibles modificaciones a la forma como se comercializan los productos en tiendas departamentales. En cuanto a la relación de la industria Mexicana del juguete con China los empresarios de esta industria están tratando de realizar asociaciones con empresarios chinos; para ello en este año un grupo de empresarios mexicanos fue a China buscando alianzas comerciales con algunos fabricantes, con el propósito de lograr coinversiones, o conformar sociedades e incluso transferencias administrativas. A China le conviene estratégicamente aliarse con México, porque es el país con más tratados de libre comercio. Si China fabrica en México, tendrá una integración del 60 % nacional y podrá exportar a todos lados libre de arancel.

Una de las mayores preocupaciones que la industria del juguete vive en todo el mundo, es la competencia desleal con los productos asiáticos, en especial de China. Esta situación, es peligrosa para los niños que adquieren esos productos, ya que los juguetes de ese país continuamente no cumplen con los estándares de calidad que existen en México, Estados Unidos y en distintas partes del mundo. Los chinos compiten de forma desleal, venden los productos hasta 50% más barato de lo que otros países, no duran y pueden llegar a ser peligrosos por el tipo de material que es utilizado. Pero los aspectos negativos de los juguetes chinos no es la única razón que preocupa a los empresarios mexicanos, al comentar que “la baja calidad, la falta de normas de seguridad y las temáticas agresivas de los juguetes de esa nación han puesto a la defensiva a la industria, porque 70% de los juguetes que existen en el mundo son de ese país”⁸⁷.

⁸⁶ www.juguetesyjuegos.com. Página consultada septiembre 2003.

⁸⁷ Lilián Cruz Pascual: “Empresarios ibéricos consiguen buenos negocios en México gracias al acuerdo con al Unión Europea. Compiten contra la Feria del Juguete, a la que le achacan poca efectividad”, La Jornada virtual, viernes 25 de Julio del 2003.

4.1.1 LA COMPETENCIA DESLEAL POR PARTE DE CHINA EN LA INDUSTRIA MEXICANA DEL JUGUETE.

Las prácticas desleales son conductas realizadas por una gran cantidad de empresas productoras situadas en el extranjero al vender determinadas mercancías a importadores ubicados en el territorio nacional en condiciones de discriminación de precios, es decir, a un precio de exportación inferior a su valor normal en el caso del dumping, o bien con el beneficio que otorga un gobierno extranjero, sus organismos públicos o mixtos, o sus entidades, directa o indirectamente, a los productores, transformadores, comercializadores o exportadores de mercancías, para fortalecer inequitativamente su posición competitiva internacional subvenciones, sus efectos causan o amenazan causar daño a la producción nacional de mercancías idénticas o similares a las de importación.

El incremento de las exportaciones chinas a México ha provocado roces por problemas de dumping, cuya determinación no siempre es clara y no ha dejado satisfecha a todas las partes involucradas. Las dificultades han aumentado debido a la creciente integración de las tres economías que conforman el Área Económica China, integración que se incrementó con el regreso de Hong Kong a la soberanía china. Otro factor igualmente importante ha sido la creciente penetración de China al mercado norteamericano, el cual ha servido de trampolín para acceder a nuestro país.

Al iniciarse la década de los 80', el dumping se convirtió en un problema importante para un gran número de industrias con intercambio comercial internacional, el término de dumping se aplica cuando un producto se ofrece a un menor precio en un mercado extranjero que el que se ofrece en el mercado de origen; por otro lado, otro enfoque clasifica los embarques nacionales como dumping si los productos se venden por debajo de sus costos de producción. La dificultad para establecer claramente juicios en los que se determine si se ha caído en esta práctica desleal, radica en que se debe demostrar, no solamente que los precios del producto extranjero son menores en el país importador, sino que también los productores del país importador se ven dañados directamente por esta práctica. Disputas en este rubro han estado surgiendo en todo el mundo y desde entonces estos conflictos han sido recurrentes en los últimos años debido al constante incremento del comercio internacional.

En México en el sector del juguete se han presentado prácticas desleales desde hace ya más de una década y el sector juguetero ha mostrado desde siempre sus quejas ante la competencia desleal de algunos países asiáticos como China, que en su afán por lograr precios bajos no sólo incumplen la normativa de seguridad en las piezas fabricadas, sino que incluso someten a los trabajadores a unas condiciones laborales indignas, utilizando la mano de obra de niños en jornadas abusivas de larga duración. China cuenta con una economía centralmente planificada con muchas ventajas: subsidios, mano de obra en condiciones "de semiesclavitud"* y además práctica el dumping, lo que la ha hecho

* Condición en la que viven las miles de mujeres jóvenes que trabajan largas horas en condiciones peligrosas en las fábricas asiáticas de juguetes. Es difícil para los trabajadores quejarse porque los sindicatos libres están prohibidos o severamente restringidos. Muchos trabajadores murieron en los incendios de las fábricas simplemente porque las salidas estaban bloqueadas y las ventanas enrejadas. A los trabajadores en China se les paga menos de 25 centavos (US) por hora. Muchos trabajadores viven amontonados en dormitorios encima de la misma fábrica.

acreedora al título de “reina del dumping en México”. Ante el problema de ser una economía centralmente planificada la Secretaría de Economía podrá determinar, para cada sector o industria bajo investigación, si China opera bajo principios de mercado, la determinación anterior la hará conforme a lo previsto en su Reglamento. porque una economía centralmente planificada, salvo prueba en contrario, es aquella que no refleja principios de mercado**.

Existen alrededor de 1342 casos de antidumping registrados por la Secretaría de Economía, debido a la competencia ilegal de mercancías chinas que no se han resuelto, por lo que las empresas mexicanas tienen un gran temor a los productos chinos, debido a que consideran que en México no se esta dando un verdadero apoyo a las empresas para hacerle frente.

La legislación mexicana en materia de prácticas desleales de comercio internacional está integrada, principalmente, por cuatro instrumentos jurídicos: la Ley de Comercio Exterior y su Reglamento, el Acuerdo relativo a la aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) de 1994 y el Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias.

Esta legislación contempla un sistema de defensa oportuna a la planta productiva nacional contra las prácticas de discriminación de precios o *dumping* y las subvenciones, cuya aplicación asegura condiciones de competencia leal para el desenvolvimiento de la industria mexicana. En el caso del sector juguetero, como se menciono párrafos anteriores la práctica desleal en la que ha se ha venido incurriendo desde hace años es el dumping.

La legislación en materia de dumping prevé un procedimiento administrativo por el cual la Secretaría de Economía debe llevar a cabo las investigaciones en materia de prácticas desleales de comercio internacional. Mediante este procedimiento la Secretaría de Economía determina la existencia del *dumping* cuando se daña o se amenaza dañar, su relación causal y, de ser procedente, la SE establece cuotas compensatorias.

Como ya se menciono párrafos anteriores la discriminación de precios o dumping, es la introducción de mercancías al territorio nacional a un precio inferior a su valor normal. El *valor normal* se define como el precio comparable de una mercancía idéntica o similar que se destina a nuestro país de la República Popular China, en el curso de operaciones comerciales normales.

Cuando no se realicen ventas de juguetes idénticos o similares en China o esas ventas no permitan una comparación válida, se considera como valor normal, en orden sucesivo:

- ☞ El precio de exportación de China a un tercer país de juguetes idénticos o similares, en el curso de operaciones comerciales normales; o
- ☞ El valor reconstruido en el país de origen, que se obtiene de la suma del costo de producción, gastos generales y una utilidad razonable, en condiciones de operaciones comerciales normales.

** Con fundamento en el artículo 33 de la Ley de Comercio Exterior.

- ☞ El valor normal se debe comparar con el precio de exportación de la mercancía de que se trate y cuando la comparación arroja una diferencia entre el valor normal y el precio de exportación relativa a éste último precio, se da una discriminación de precios cuyo monto, en términos específicos o porcentuales, se conoce por el nombre de margen de *dumping*. El margen de *dumping* es la referencia máxima en que se basará la cuota compensatoria***.

La comparación entre el valor normal y el precio de exportación debe realizarse sobre bases equiparables en cuanto a:

- ☒ Las características físicas y especificaciones técnicas del producto,
- ☒ Condiciones y términos de venta,
- ☒ Cargas impositivas y otros elementos que afecten dicha comparación.
- ☒ Generalmente, la comparación debe hacerse a nivel *ex works*, es decir, el precio de la mercancía puesta en la puerta de la fábrica.

Para documentar el valor normal, las referencias de precios en el país exportador pueden proceder de boletines o circulares, revistas especializadas, facturas, bases de datos internacionales o estudios de mercado comisionados ex profeso a empresas consultoras.

Los precios de exportación a México se toman de los precios unitarios de importación cuando se trata de productos homogéneos, o bien, de estudios de mercado cuando se trata de productos diferenciados. Si el estudio de mercado se realiza a partir de los precios observados en el mercado mexicano, estos se ajustan por todos los gastos de venta relevantes hasta determinar el precio de exportación a nivel *ex fábrica* en el país exportador. Los gastos de venta se documentan según la información públicamente disponible, por ejemplo, cotizaciones de fletes.

Cuando los productos son diferenciados, el margen de *dumping* tiene que determinarse por tipo de mercancía. No obstante, el solicitante puede recurrir a una muestra de tipos de mercancía, siempre y cuando pruebe que es representativa del total de otros tipos de mercancía importados. Para solicitar el inicio de una investigación *antidumping* se debe presentar indicios de la existencia del *dumping*, para ello debe documentarse el valor normal, el precio de exportación y los ajustes relacionados con ambos para poder compararlos de manera adecuada.

Otro factor que determina la presencia de *dumping* es la determinación del daño o amenaza, daño es el deterioro importante que enfrenta una industria nacional por efectos del *dumping* o de las subvenciones, *amenaza de daño* es la probabilidad real de que se produzca daño a la producción nacional en el futuro inmediato. También se considera que el *dumping* o las subvenciones dañan a la producción nacional si se obstaculiza el establecimiento de una nueva industria.

*** Con fundamento en los artículos 33, 34, 35 de la L.C.E.



La determinación de la existencia de daño material a la rama de producción nacional, en este caso a la industria del juguete, la hará la Secretaría de Economía tomando en cuenta:

- I. El volumen de importación de los juguetes objeto de discriminación de precios o de subvenciones. Al respecto considerará si ha habido un aumento significativo de las mismas, en términos absolutos o en relación con la producción o el consumo interno del país;
- II. El efecto que sobre los precios de juguetes idénticos o similares en México causa o pueda causar la importación de las mercancías objeto de discriminación de precios o de subvenciones. Para ello, la Secretaría de Economía deberá considerar si los juguetes importados se venden en el mercado interno a un precio significativamente inferior al de los juguetes idénticos o similares, o bien, si el efecto de tales importaciones es hacer bajar, de otro modo, los precios en medida significativa o impedir en la misma medida la subida que en otro caso se hubiera producido;
- III. El efecto causado o que puedan causar tales importaciones sobre la rama de la producción nacional del juguete, considerando los factores e índices económicos pertinentes que influyan en el estado de esa rama de producción nacional, tales como la disminución real o potencial de las ventas, los beneficios, el volumen de producción, la participación en el mercado, la productividad, el rendimiento de las inversiones o la utilización de la capacidad instalada; los factores que repercuten en los precios internos; en su caso, la magnitud del margen de discriminación de precios; los efectos negativos reales o potenciales en el flujo de caja, las existencias, el empleo, los salarios, el crecimiento, la capacidad de reunir capital o la inversión.
- IV. Los demás elementos que considere conveniente la Secretaría de Economía, o en su caso proporcione los productores nacionales de juguete⁸⁸.

La determinación de la existencia de una *amenaza de daño a la rama* de producción nacional de juguete, la hará la Secretaría de Economía tomando en cuenta, entre otros, los siguientes factores:

- ☞ Una tasa significativa de incremento de la importación de juguetes objeto de discriminación de precios o de subvenciones en el mercado nacional que indique la probabilidad de que se producirá un aumento sustancial de las mismas;
- ☞ Una suficiente capacidad libremente disponible del exportador o un aumento inminente y sustancial de la misma que indique la probabilidad de un aumento sustancial de las exportaciones objeto de discriminación de precios o de subvenciones al mercado mexicano, teniendo en cuenta la existencia de otros mercados de exportación que puedan absorber el posible aumento de dichas exportaciones;
- ☞ Si las importaciones se realizan a precios que tendrán el efecto de hacer bajar o contener el alza de los precios internos de manera significativa, y que probablemente harán aumentar la demanda de nuevas importaciones;
- ☞ La existencia de juguete objeto de investigación;

⁸⁸ Ley de Comercio Exterior. Artículo 41.



- ☞ En su caso, la naturaleza de la subvención de que se trate y los efectos que es probable tenga en el comercio, y
- ☞ Los demás elementos que considere conveniente la Secretaría, o en su caso, proporcione la producción nacional⁸⁹.

Ninguno de estos factores por sí sólo bastará para la determinación de una amenaza de daño, pero todos ellos juntos han de llevar a la conclusión de la inminencia de nuevas exportaciones objeto de discriminación de precios o de subvenciones y que, de no aplicarse cuotas compensatorias, se produciría un daño en los términos de la Ley de Comercio Exterior. La determinación de la existencia de amenaza de daño se basará en hechos y no en alegatos, conjeturas o posibilidades remotas. El impacto de las importaciones en condiciones de *dumping* puede reflejarse en los precios y/o en las cantidades. Una disminución o contención en los precios nacionales pueden ser elementos de daño, al igual que la disminución real o potencial en los niveles de producción, ventas, participación de mercado, empleo o beneficios. Las investigaciones sobre discriminación de precios deben comprender un periodo que cubra las importaciones de por lo menos seis meses anteriores a su inicio.

La Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales (UPCI) de la Secretaría de Economía proporciona un cuestionario para facilitar a las empresas productoras de juguete la presentación de la solicitud contra prácticas desleales, entre la información que debe presentarse se encuentra: la participación del solicitante en la producción nacional; las ventas, los inventarios y la producción nacional de las mercancías afectadas; los precios, estados financieros y resultados operativos del producto en cuestión; la capacidad instalada y su utilización, así como el nivel de empleo de la industria. Sin embargo la información que se proporciona en la solicitud de inicio no es suficiente para imponer una cuota compensatoria, por lo que la UPCI debe asegurarse de que la determinación de daño sea representativa de la situación de la producción nacional total y que el daño es causado directamente por las importaciones en condiciones de *dumping* o subvención, por lo que deberá examinar otros factores que afecten a la producción nacional distintos de tales importaciones, para lo cual deberá allegarse de la información respectiva. En el curso de las investigaciones que lleva a cabo la UPCI, reúne información tanto de los otros productores nacionales que no hayan participado en la solicitud de inicio como de los importadores y exportadores del producto investigado (juguete), con base en dicha información, puede requerir elementos adicionales a cualquiera de las partes o, en su caso, allegarse de información externa relativa al comportamiento del mercado en cuestión.

Podrán solicitar el inicio de un procedimiento de investigación las personas físicas o morales fabricantes de juguetes idénticos o similares a aquellos que se están importando o pretenden importarse en condiciones desleales, siempre y cuando representen, por sí mismos o agrupados, al menos 25% de la producción nacional de dichas mercancías. Asimismo, se considerará que una solicitud ha sido hecha a nombre de la rama de la producción nacional cuando, con base en un examen del grado de apoyo u oposición de los productores nacionales del producto similar, ésta cuente con el respaldo del 50% de la producción total. También podrán presentar la solicitud respectiva las organizaciones legalmente establecidas, esto es, las Cámaras o Asociaciones de productores. La solicitud

⁸⁹ *Ibidem*, artículo. 42



deberá ser presentada por escrito y conjuntamente con la información requerida en los formularios oficiales de investigación que elabora la Secretaría de Economía.

La Secretaría de Economía, por medio de la UPCI, es la dependencia del Ejecutivo Federal responsable de la administración del sistema de defensa contra prácticas desleales de comercio internacional, por lo que las solicitudes deberán presentarse en el domicilio de esta última. Los empresarios jugueteros como los miembros de la Asociación Mexicana de la Industria del Juguete pueden pedir el inició de investigación por práctica desleal de comercio, a través de una solicitud que deberá contener la siguiente información:

CUADRO 27.

CONTENIDO DE LA SOLICITUD.
Nombre o razón social, así como domicilio del solicitante, y en su caso, el de su representante legal, incluidos los documentos que lo acrediten como tal.
Actividad principal a la que se dedica el promovente.
Tipo de práctica desleal que denuncia (<i>dumping</i> o subvención).
Nombre y descripción de la mercancía de cuya importación se trate, así como de la fabricación nacional.
Volumen y valor de la producción nacional del producto idéntico o similar al de importación.
Descripción de la participación del solicitante, en volumen y valor, respecto a la producción nacional.
En el caso de organizaciones se deberá indicar el número de miembros de la misma, así como los elementos que demuestren la participación porcentual que tengan las mercancías que producen en relación con la producción nacional.
Los fundamentos legales en que se sustenta la solicitud.
Nombre o razón social y domicilio de quienes efectuaron la importación o pretenden realizarla.
El país o países de origen o procedencia de la mercancía y el nombre o razón social de las personas que hayan realizado o pretendan realizar la exportación en condiciones desleales
Hechos y datos en los que se funda su petición, acompañados de las pruebas razonablemente disponibles.
La diferencia entre valor normal y el precio de exportación comparables o, en su caso de la incidencia de la subvención en el precio de exportación
En el caso de las subvenciones, además, la información y los hechos relacionados con esta práctica desleal, la autoridad u órgano gubernamental extranjero involucrado, la forma de pago o transferencias y el monto de la subvención para el productor o exportador extranjero.
Los elementos probatorios que permitan demostrar que las importaciones de mercancías en condiciones desleales han causado daño a la producción nacional de mercancías idénticas o similares.

Fuente: www.economia.gob.mx página consultada octubre 2003.

Toda la información del interesado deberá presentarse en versión pública y, en caso de ser procedente, en versión confidencial. Ambas versiones serán idénticas, con la salvedad de que en la versión pública, a la que tendrán acceso todas las partes interesadas en el procedimiento, se suprimirán los datos confidenciales mediante un espacio en blanco entre corchetes.



Tanto en la versión pública como en la versión confidencial deberán imprimirse las leyendas de “INFORMACIÓN PÚBLICA”, “INFORMACIÓN CONFIDENCIAL” o “INFORMACIÓN COMERCIAL RESERVADA”, según corresponda. Los textos de estas leyendas se imprimirán en color rojo en cada una de las hojas que contengan el texto correspondiente y en la parte central del mismo. Deberá presentarse una justificación de por qué se le asigna carácter de confidencial o comercial reservada a la información, así como un resumen público de la misma. La información y documentos probatorios que tengan carácter público y sean presentados ante la autoridad administrativa, deberán remitirse a las demás partes interesadas. Todos los documentos y la información requerida deberán presentarse en idioma español.

Dentro de los 30 días hábiles a partir de la presentación de la solicitud, la Secretaría de Economía deberá:

- ☛ Publicar en el Diario Oficial de la Federación la aceptación de solicitud y declaración de inicio de la investigación, o
- ☛ Requerir al solicitante que en un plazo de 20 días hábiles presente mayores elementos de prueba e información adicional. Si cumple con el requerimiento en tiempo y forma, la Secretaría de Economía deberá publicar en el Diario Oficial de la Federación la aceptación de la solicitud y la declaración de inicio de la investigación, o
- ☛ Publicar en el Diario Oficial de la Federación el desechamiento de la solicitud por no cumplir con los requisitos legales.

Dentro de la investigación administrativa la Secretaría de Economía dictará la resolución preliminar dentro de los 130 días hábiles siguientes a la publicación de la resolución de inicio y ésta podrá ser en el sentido de continuar la investigación con o sin cuota compensatoria provisional o concluirla cuando no existan elementos suficientes para determinar el *dumping* o subvención, el daño o la amenaza de daño y su relación causal. Esta resolución será publicada en el Diario Oficial de la Federación y se dará a las partes interesadas un plazo de 30 días hábiles para que manifiesten lo que a su derecho convenga.

En el curso de la investigación administrativa las partes interesadas podrán solicitar a la Secretaría de Economía la celebración de una audiencia conciliatoria, en la cual podrán proponer fórmulas de solución y conclusión de la investigación, las que de resultar procedentes serán evaluadas por la autoridad e incorporadas en la resolución respectiva, la cual tendrá el carácter de resolución final y se publicará en el Diario Oficial de la Federación.

En cualquier momento del procedimiento y hasta antes del cierre del periodo probatorio respectivo, el gobierno extranjero o los exportadores de las mercancías en condiciones de prácticas desleales de comercio internacional podrán comprometerse voluntariamente ante la Secretaría de Economía, ha modificar sus precios o cesar sus exportaciones.



En caso de que la Secretaría de Economía acepte el compromiso del gobierno o del exportador interesado, dictará la resolución que proceda y declarará suspendida o terminada la investigación administrativa, lo que se notificará a las partes interesadas y se publicará en el Diario Oficial de la Federación (DOF). Los compromisos de precios podrán revisarse periódicamente a petición de parte o de oficio; si la Secretaría de Economía constata su incumplimiento, se continuará con la investigación administrativa y, en su caso, se restablecerá de inmediato el cobro de la cuota compensatoria provisional.

Concluido el periodo probatorio, y antes de la publicación de la resolución final, se llevará a cabo una audiencia pública con el objeto de que las partes interesadas repliquen, refuten e interroguen oralmente a sus contrapartes respecto de la información, argumentos y pruebas presentados. Asimismo, los representantes de la Secretaría de Economía podrán interrogar a quienes participen en la audiencia.

Una vez concluida la investigación, la Secretaría de Economía someterá a la opinión de la Comisión de Comercio Exterior el proyecto de resolución final, el cual se deberá publicar en el DOF dentro de un plazo de 260 días hábiles siguientes a la publicación de la resolución de inicio. La resolución final podrá concluir la investigación con la imposición de una cuota compensatoria definitiva, revocar la cuota provisional o declarar concluida la investigación sin la imposición de una cuota.

La Secretaría de Economía llevará a cabo reuniones de información con las partes interesadas que lo soliciten dentro de un término de cinco días hábiles contados a partir del día siguiente a la publicación de las resoluciones preliminares y finales del DOF, con el objeto de explicar la metodología utilizada para determinar los márgenes de discriminación de precios y los cálculos de las subvenciones, así como el análisis de daño, o amenaza de daño, y los argumentos de causalidad.

Los empresarios jugueteros pueden revocar lo interpuesto por la Secretaría de Economía, mediante el recurso de revocación en el que las partes interesadas podrán impugnar, entre otras, las resoluciones que declaren abandonada o desechada una solicitud de inicio de investigación, así como aquellas que impongan una cuota compensatoria definitiva, o las que den por terminada la investigación sin imponerla. Asimismo, se puede interponer este recurso ante la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, en contra de los actos de aplicación de cuotas compensatorias. Las resoluciones que se dicten al resolver el recurso de revocación, o aquellas que lo tengan por no interpuesto, podrán ser impugnadas ante la Sala Superior del Tribunal Fiscal de la Federación.

Es importante que los empresarios mexicanos del juguete al contar con la información de discriminación de precios y otras prácticas que afecten a su sector presenten sus quejas ante la Secretaría de Economía, para que a su vez juntamente con su información y con la información proporcionada por ellos se pueda iniciar el procedimiento, por que de no ser así la Secretaría determinará la cuota compensatoria con base en el margen de discriminación de precios o de subvenciones más alto obtenido con base en los hechos de que se tenga conocimiento, en los siguientes casos:



- Cuando los productores nacionales de juguete no comparezcan en la investigación;
- Cuando los productores de juguete no presenten la información requerida en tiempo y forma, entorpezcan significativamente la investigación, o presenten información o pruebas incompletas, incorrectas o que no provengan de sus registros contables, lo cual no permita la determinación de un margen individual de discriminación de precios o de subvenciones; o
- Cuando los productores de juguete no hayan realizado exportaciones del producto objeto de investigación durante el período investigado.

Se entenderá por los hechos de que se tenga conocimiento: los acreditados mediante las pruebas y datos aportados en tiempo y forma por las partes interesadas, sus coadyuvantes, así como por la información obtenida por la autoridad investigadora.

Las cuotas compensatorias definitivas estarán vigentes durante el tiempo y en la medida necesaria para contrarrestar la práctica desleal de comercio internacional que está causando daño, o amenaza causar daño, a la producción nacional. Las cuotas compensatorias definitivas se eliminarán cuando en un plazo de cinco años, contados a partir de su entrada en vigor, ninguna de las partes interesadas haya solicitado su revisión ni la Secretaría de Economía la haya iniciado de oficio.

Las cuotas compensatorias definitivas podrán revisarse anualmente a petición de parte, sólo durante el mes aniversario de la publicación de la resolución final que las impuso en el DOF, o en cualquier momento de oficio por la Secretaría de Economía. En el procedimiento de revisión se observarán las disposiciones sustantivas y de procedimiento previstas en la Ley de Comercio Exterior y en su Reglamento para los procedimientos de investigación ordinarios.

Finalmente a consecuencia de la competencia ilegal y el contrabando la industria del juguete casi ha desaparecido. En general, la industria mexicana de juguete no ha mejorado significativamente en los últimos años, principalmente debido al incremento de las importaciones ilegales y a las condiciones económicas desfavorables que se han presentado en nuestro país. De acuerdo al responsable de la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales (UPCI), la imposición de cuotas compensatorias (que como se ha venido viendo son un medio para contrarrestar los efectos de una práctica desleal de comercio internacional) ha permitido cierta recuperación de la industria mexicana de juguetes, sin embargo “los empresarios mexicanos temen la llegada del año 2005, pues en ese año pueden quedar canceladas las cuotas compensatorias impuestas a los juguetes de procedencia china⁹⁰. Una de las importantes preocupaciones del sector gira en torno al excesivo flujo de importaciones de productos originarios de China, que con la revocación de la cuota compensatoria del 351% dejaría a los productores nacionales fuera de competencia⁹¹.

⁹⁰, Araceli Cano: “Fabricantes Nacionales en Agonía”, El Financiero, viernes 3 enero 2003, p.16.

⁹¹ www.economia.gob.mx página consultada noviembre 2003.



Debido a que las cuotas compensatorias definitivas se eliminan en un plazo de cinco años, contados a partir de su entrada en vigor, a menos que antes de concluir dicho plazo la Secretaría haya iniciado:

- Un procedimiento de revisión anual a solicitud de parte interesada o de oficio, en el que se analice tanto la discriminación de precios o monto de las subvenciones, como el daño.
- Un examen de vigencia de cuota compensatoria de oficio, para determinar si la supresión de la cuota compensatoria daría lugar a la continuación o repetición de la práctica desleal.

Para que la Secretaría inicie de oficio un examen de vigencia de cuotas compensatorias, uno o varios productores de juguete deberán expresar por escrito a la Secretaría su interés de que se inicie dicho examen, y presentar una propuesta de período de examen de 6 meses a un año comprendido en el tiempo de vigencia de la cuota compensatoria, al menos 25 días antes del término de la vigencia de la misma, es por ello que esta cuota debe ser renovada en el 2005, porque de no darse dejaría a los productores jugueteros nacionales fuera de competencia.

Como ya se vio en el capítulo III punto 3.4 en México, según consta en el Diario Oficial de la Federación del 15/4/93, la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI) declaró de oficio el inicio de la investigación para los juguetes y juegos y artículos para recreación y deportes (partidas arancelarias que van de la 95.01 a la 95.08), productos originarios de la República Popular China, independientemente del país de procedencia. Disponiéndose la aplicación de derechos antidumping a partir de la apertura de la investigación.

Las medidas definitivas fueron adoptadas en noviembre de 1994. De acuerdo con la Resolución definitiva de la investigación de la práctica desleal sobre las importaciones de juguetes, publicada en el Diario Oficial de la Federación del 24/11/94, la SECOFI encontró márgenes de discriminación de precios y evidencias de daño a la producción nacional relacionados con las importaciones de juguetes originarios de China. En consecuencia, estableció aranceles antidumping definitivos del 351% sobre las importaciones de: todos los productos clasificados en seis posiciones arancelarias (9501.00.02, 9503.60.01, 9503.90.01, 9504.40.01, 9505.90.99, y 9506.62.01). Con algunas excepciones sobre la importación de rodados, algunos juguetes de vinilo no rellenos, muñecas, juegos de té, baterías de cocina y juegos de herramientas de juguete, modelos para armar reducidos a escala, las licuadoras de plástico de juguete con motor eléctrico, miniaturas de colección, juguetes de materias plásticas artificiales no automáticos, instrumentos y aparatos de música de juguete, juegos de salón o familiares y otros juguetes de diversos materiales. La SECOFI determinó que no existía producción similar a la importada y la investigación no pudo demostrar el daño respecto de las siguientes posiciones arancelarias:



- ↳ partes y piezas sueltas de juguetes de ruedas diseñados para los niños (9501.00.03);
- ↳ prendas y complementos, calzados y sombreros para muñecas (9502.91.01);
- ↳ las demás muñecas que representen seres humanos (9502.99.99);
- ↳ productos de la partida 9503 (en total 20 posiciones);
- ↳ cierto material terapéutico pedagógico (ocho posiciones de la partida 9503);
- ↳ ciertos productos que ingresan por la partida 9504 (16 posiciones en total) y la partida 9505.10.01;
- ↳ ciertos productos que ingresan por la partida 9506 (31 posiciones en total);
- ↳ todas las posiciones de las partidas 9507 y 9508.

Además, se concluyó la investigación sin imposición de derechos antidumping a los juguetes que ingresan por algunas posiciones de las empresas Tyco Toys Inc. y Caffco International, y a los juguetes denominados "productos exclusivos" con excepción de los juguetes inflables.

A efectos de la Resolución definitiva, los "productos exclusivos" fueron definidos como aquellos juguetes de origen chino que se importan por las posiciones arancelarias sujetas a derechos antidumping expuestas en el cuadro número 18, donde se mencionaron excepciones a su aplicación. La razón es porque no causan daño a la producción nacional debido a que: son productos diferenciados por su creador, no existe un bien de fabricación idéntico y, además, están protegidos por derechos de propiedad intelectual o patentes sobre alguna característica distintiva del producto y, su carácter de producto diferenciado se refleja en los altos precios de venta en el mercado mexicano.

Los importadores de estos "productos exclusivos" deben probar que estas mercancías cumplen con las características indicadas. Para ello deben presentar un certificado de producto exclusivo con determinados requerimientos y un informe bimestral sobre éstas operaciones que puede ser verificado en cualquier momento por la autoridad competente.

Para el 15 de diciembre de 2000, se aprobó prolongar la cuota compensatoria que el gobierno mexicano impuso desde 1994 a la importación de juguetes chinos, determinando la continuación de la vigencia de las cuotas compensatorias definitivas impuestas a las importaciones de juguetes y artículos navideños, mercancías clasificadas en las partidas arancelarias: 9501 a 9508, hasta noviembre de 2004, y la eliminación de la cuota compensatoria del 351% a los juguetes y artículos navideños que cuentan con mecanismo eléctrico o electrónico independientemente de la fracción arancelaria en la que se clasifiquen⁹². La importante cuantía de 351% refleja la voluntad de las autoridades mexicanas para evitar el dumping, y el daño a este producto nacional.

⁹² Revista Juguetes de España "México Renueva la cuota compensatoria a los juguetes originarios de China", Núm. 86, febrero 2001, p. 19



4.1.2 LA INFLUENCIA DEL COMERCIO FORMAL E INFORMAL SOBRE LA INDUSTRIA MEXICANA DEL JUGUETE.

Para que se considere como realizada la introducción o extracción ilegal de mercancías, deben existir algunas de las siguientes prácticas: mercancías introducidas o extraídas del país omitiendo el pago total o parcial de los impuestos o cuotas compensatorias, incumplimiento de cualquier disposición, regulación o restricción señaladas en las distintas leyes mexicanas sobre comercio exterior; mercancías extranjeras en tránsito internacional que se desvien de las rutas fiscales establecidas, y que no se acredite con la documentación aduanal correspondiente, entre otras prácticas⁹³.

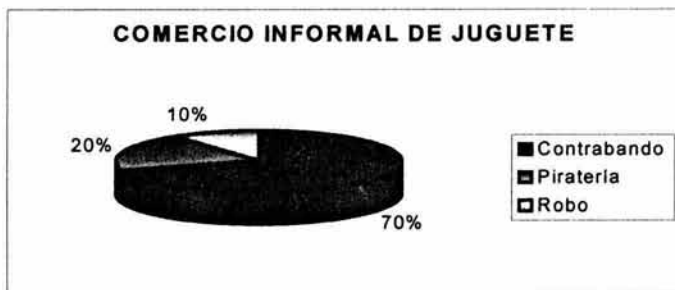
China ha introducido por medio de algunas de estas prácticas diversos productos a territorio mexicano entre ellos los juguetes. En la actualidad, las importaciones ilegales de juguetes se han transformado en uno de los problemas más graves que enfrenta la industria mexicana del juguete, la cual día a día compite con el mercado informal o ilegal, a pesar del esfuerzo que se hace para la protección de la industria nacional, por ejemplo el contrabando ha golpeado a los productores nacionales, y se calcula que por cada juguete que se vende en el mercado establecido, otro más se adquiere en el mercado informal, lo que no solo lesiona a la industria del juguete, sino que también por el concepto de evasión de impuestos el fisco federal se ve afectado.

“En el 2001 el valor global de comercio informal entre productos chinos, piratería y robo era de 200 millones de dólares y para el 2002 se calculó que había descendido en un 10%.”*. La industria juguetera nacional continúa en picada. De acuerdo con información de la Asociación Mexicana de Estudios para la Defensa del Consumidor (Amedec) entre el 60 y 70 % de los juguetes que se venden en nuestro país durante la temporada de Reyes se vende en el comercio informal lo que ha afectando a los fabricantes. Los juguetes que se adquieren en puestos ambulantes son principalmente productos de contrabando que no cumplen con las normas de calidad, o son productos pirata. En enero de 2003 la Profeco verificó 5 millones 863 mil 314 juguetes en establecimientos de la zona metropolitana de la Ciudad de México, de los cuales 12 mil 879 se inmovilizaron por no contar con leyendas precautorias, información en español y garantía.

Se estima que la composición del comercio informal se divide entre contrabando, piratería y robo, ocupando el primer lugar el contrabando como lo muestra la siguiente gráfica.

⁹³ www.sat.org página consultada agosto 2003.

* *Ricardo Noriega Algarra ex presidente de la Asociación Mexicana de Juguete en entrevista para Finsat en diciembre de 2002.*



Gráfica 12. Elaboración propia con datos periodísticos diciembre 2002 enero 2003.

Las cifras que se han presentado del sector juguetero en los últimos ocho años muestran la desaparición del 80 % de las empresas mexicanas dedicadas a la fabricación de juguetes. Además se ha indicado que entre las zonas más afectadas a raíz de esta crisis que enfrenta el sector juguetero se encuentra el Distrito Federal y en menor medida Monterrey.

“Las empresas fabricantes de muñecas y de juguetes de plástico han sido de las más afectadas, algunas sobrevivientes hasta la fecha son: Salver, Canguro y Arlequín, Mi Alegría, Comercial y manufacturera, Plásticos Lodela, Triciclos Apache, muñecas Elizabeth y Plásticos Impala”⁹⁴. Por otra parte el sector nacional ha resultado seriamente afectado en sus ventas por el contrabando técnico en las aduanas, donde entra la mercancía sin control de las autoridades y en perjuicio directo de la industria mexicana y transnacional establecida en el país. Si bien las altas cuotas compensatorias a productos chinos inhiben la actividad del comercio formal, México ha realizado importaciones formales de China como lo muestra la siguiente gráfica.



Gráfica 13. Elaboración propia con información proporcionada por la Asociación Mexicana de la Industria del Juguete. Estudio del sector 1994-2001, de World Trade Atlas; México.

⁹⁴ Roberto Jiménez: “La Asociación Mexicana de la Industria del Juguete informa que en ocho años desapareció el 80% de empresas nacionales”. Grupo Reforma Servicio Informativo, Guadalajara Jalisco, lunes 29 de abril de 2002



De 1999 a 2001 las importaciones por parte de México de la República Popular China se incrementaron notablemente de 35 mil a 68 mil dólares es decir casi en un 50% como lo muestra la gráfica. Durante 2002 nuestro país importó de China 348 millones de dólares, lo que representa 40.4 % del total de estas compras, es decir, casi la mitad de los juguetes importados por México son procedentes de esa nación. En el presente año se han importado mercancías con un valor de 236 millones de dólares, cifra que se incrementará a final de año (2003).

Con todo y las cifras de importaciones legales se sigue “fomentado el contrabando “hormiga” de artículos electrónicos, ropa y juguetes los cuales “han inundado el comercio ambulante”, puestos fijos y semifijos.”⁹⁵ El principal problema de este hecho es registrado en las franjas fronterizas del país, donde los residentes importan mercancías hasta por 2,000 dólares libres de impuestos que posteriormente revenden en tiendas y tianguis. “Las importaciones de juguete con fines comerciales pagan 35% de impuesto de importación más 15% de IVA, pero en el intento por simplificar trámites, las autoridades definieron un sistema de franquicias libres de impuestos, del cual algunos mexicanos abusan causando un gran daño a la economía formal”⁹⁶.

4.1.2.1 EL IMPACTO DEL CONTRABANDO EN LA INDUSTRIA MEXICANA DEL JUGUETE.

A pesar de que México es uno de los países con mayor apertura comercial presenta al mismo tiempo uno de los mayores índices de contrabando. A simple vista no habría explicación de por que existe contrabando masivo en un comercio liberalizado como el nuestro. Ante tanta apertura comercial el gobierno ha creado como contrapeso un gran sistema de barreras no arancelarias que si bien su propósito es proteger a la planta productiva nacional de la competencia externa, en la práctica ha alentado la importación ilegal,⁹⁷ que trae consigo el incremento de contrabando, el cual se entiende como la introducción o la extracción ilegal de mercancías de un país, o como la “ acción contra un bando o ley que prohíbe o fija una tarifa para que una persona o mercancía ingrese a un territorio”⁹⁸.

En México, la lucha contra el contrabando se centra principalmente en la importación, debido al grave daño que ocasiona a la industria nacional por ejemplo: en la pérdida de empleos; en la generación de economía subterránea; en los daños a la propiedad intelectual; en la venta de mercancías sin garantía para el consumidor final y en el daño a la economía nacional que dificulta su recuperación. Las consecuencias del contrabando se reflejan en la reducción de ingresos tributarios, disminución de mercado para los productos nacionales; el consumo de productos ilegales favorece la corrupción, la delincuencia y el deterioro, tanto de las finanzas personales como de la economía nacional.

⁹⁵ Mario Héctor Silva: “Contrabando asiático inunda el comercio fronterizo”, El Financiero, miércoles 11 de diciembre de 2002, p.23.

⁹⁶ Alma López: “Suspender franquicias de importación, demandan industriales a Aduanas”, El Financiero, miércoles 24 de septiembre de 2003, p. 22.

⁹⁷ Hector Vázquez Tercero: “China y Contrabando”, El Financiero, lunes 26 de mayo 2003, p.57.

⁹⁸ Luis Pazos: “Cómo terminar con el contrabando”, El Financiero, miércoles 13 de agosto 2003, p 39.



“Existen dos tipos de contrabando, uno de ellos es el llamado "bronco", cuya vía de traslado es a través de brechas y caminos poco vigilados para evitar el cruce de productos por los puntos autorizados para el ingreso y la salida de mercancías, el otro tipo de movimiento es el llamado contrabando técnico, que es el de mayor penetración y mediante el cual se introducen a México productos de importación por las aduanas con la utilización de facturas, sellos o certificados de origen falsos*. Esta documentación falsa es usada por los introductores de mercancía de contrabando para pagar menos impuestos e incluso mentir en su declaración sobre el tipo de productos que cruzan por la aduana”⁹⁹.

En la importación y exportación ilegal de juguetes, uno de los trucos más utilizados es la utilización de falsos certificados de origen (contrabando técnico). La forma de operar del importador es que traslada los juguetes de un país a otro y posteriormente los introduce a un tercero, pero los declara como originarios del segundo. Este proceso, conocido como triangulación, es utilizado comúnmente en Estados Unidos, respaldándose en el Tratado de Libre Comercio, con lo que quedan exentos de cualquier arancel. Existe otro mecanismo conocido como triangulación china: "El barco chino carga el juguete originario de ese país, recoge también mercancía en Hong Kong y Taiwán, pero los certifican como originarios del país que más les convenga, con base en el arancel menos costoso. Toda la mercancía que trae el barco llega a su destino con la leyenda "Made in Hong Kong".

Tan solo en la industria juguetera las importaciones de productos chinos generaron una pérdida superior de mil 800 millones de pesos durante 1999, cifra que año con año se ha venido incrementando. La importación ilegal, auspiciada por la falta de aplicación y el "desconocimiento" de parte de las autoridades hacendarias y aduanales de las leyes que regulan el ingreso de juguetes al país, mantiene en picada a esa industria, han coincidido jugueteros establecidos¹⁰⁰.

Debido al contrabando la industria nacional registra pérdidas de alrededor de 110 mil millones de pesos anuales, entre los sectores más afectados se encuentran la cadena textil, del vestido, calzado, la industria del juguete, acero, alimentos, perfumería, vinos y licores, productos de hule y electrónico. La Cámara Nacional de Comercio, destaca que “la mayoría de los productos de contrabando corresponde a mercancía barata de dudosa calidad, en particular en las ramas empresariales del juguete, los textiles y el calzado que provienen de China”, otro ejemplo de triangulación se da cuando “China para librar el arancel de 533 % en el sector del vestido y 300 % en el textil, incursiona la ropa por medio de Estados Unidos y Hong Kong con etiquetas de esos países”¹⁰¹.

* Llamado también *Subfacturación*; la cual consiste en presentar en las aduanas facturas falsas o, en combinación con los proveedores, que indiquen precios mucho más bajos que los realmente pagados y así cubrir impuestos de importación, Impuesto a el Valor Agregado, Derecho de Trámite Aduanero y en su caso cuotas compensatorias en relación directa al precio declarado, omitiendo así gran parte de las contribuciones que debieron haberse cubierto. Para controlar este ilícito la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) creó el mecanismo de "Precios Estimados".

⁹⁹ Procuraduría Federal del Consumidor (PROFECO) "Pierde ramo industrial 100 mil mdp por contrabando y piratería México", 1 enero 2003 (Notimex).

¹⁰⁰ José García: "Fraude al fisco?", Revista virtual peninsular Mérida, Yucatán, México, Edición 525, viernes 12 noviembre 1999.

¹⁰¹ Notimex: "Se opone la industria del vestido a una alianza comercial con China", El Financiero, lunes 4 de agosto de 2003.



Entre 2000 y 2001 el contrabando disminuyó en un 15 %; sin embargo cada día México sigue enfrentando el cierre de empresas de diferentes sectores debido a este problema que no se ha logrado erradicar. Por otra parte “En 2002 se adquirieron productos chinos de todos los géneros por un valor de 6 mil 300 millones de dólares, el 60% de los productos chinos que entran al país lo hacen de forma legal”¹⁰², por lo tanto la importación real procedente de China sumaría más de diez mil millones de dólares, y China sería el segundo proveedor de bienes de México, después de Estados Unidos. Para septiembre de 2003 “la nación asiática es ya la segunda proveedora más importante del país las compras nacionales crecieron 46 % en el primer semestre en donde la importación de mercancías de China sumaron 3 mil 801 millones de dólares, monto de 46 % superior al que reportaron en el mismo periodo del año anterior. Estas compras representaron 4.7 % del total de las importaciones mexicanas, con lo que China se situó como el segundo proveedor de mercancías más importantes para México. En 2002 desplazó a Alemania como tercer proveedor y en los últimos meses paso al segundo lugar, con lo que arrebató este sitio a Japón”¹⁰³.

En el sector del juguete, el 60% del juguete chino que se comercializa en México es importado en forma legal por seis empresas¹⁰⁴ sin embargo el contrabando genera incertidumbre en torno a la inversión en el negocio de juguetes, ya que la competencia desleal ha representado el principal motivo en la desaparición de empresas fabricantes, muchas de las cuales han tenido que diversificar sus ingresos compensándose con importaciones. El sector del juguete ha resultado seriamente afectado en sus ventas por el contrabando técnico.

“Entre noviembre de 2000 y mayo de 2001, las autoridades decomisaron 50 millones de dólares de juguete chino, sin embargo esa cifra palidece con la cifra que manejan los comerciantes mexicanos. Ellos estiman que ingresan por año al menos 800 millones de dólares de juguetes fabricados en China, este dato refleja una batalla contra este ilícito, sin embargo se destaca que una cantidad así de contrabando sería imposible sin la ayuda de un sistema formal”¹⁰⁵. Tan sólo en el rubro del juguete en México se tienen inscritos alrededor de mil importadores y gran parte de ellos son sospechosos de alterar documentación oficial para devaluar el costo de la mercancía y manipular su país de origen.

Para hacer frente a este problema y a la competencia desleal por parte de China en el sector del juguete la Secretaría de Economía estableció la implementación de los Programas Sectoriales (PROSEC), con base en el Diario Oficial de la Federación de fecha 2/Agosto/2002, de acuerdo al artículo 3 se incluyó la lista de los sectores beneficiados en el PROSEC, en el que se encuentra el Sector de la Industria del Juguete, Juegos de Recreo y Artículos Deportivos.

¹⁰² Isabel Becerril: “El contrabando chino un “mito” (José Guzmán Montalvo)”, El Financiero, jueves 9 octubre 2003.

¹⁰³ Eduardo Jardín: “China avanza también en México”, www.universal.com.mx El Universal, lunes 1 septiembre de 2003.

¹⁰⁴ Isabel Becerril: “El contrabando chino, un “mito””, El Financiero, jueves 8 de mayo de 2003, p12.

¹⁰⁵ Ignacio Alvarado Álvarez: “El sello del Dragón ;De nuevo Laredo a Tepito, todas las rutas del contrabando”, Al margen PDI número 4. p.4.



Los programas de Promoción Sectorial son un instrumento dirigido a personas morales productoras de determinadas mercancías mediante los cuales se les permite importar con arancel ad valorem preferencial (Impuesto General de Importación) de diversos bienes para ser utilizados en la elaboración de productos específicos independientemente de que las mercancías a producir sean destinadas a la exportación o al mercado nacional. La vigencia de los Programas es anual y se renueva automáticamente una vez que los productores presentan el informe anual de las operaciones realizadas al amparo del Programa (artículo 8 del Decreto por el que se establecen diversos Programas de Promoción Sectorial). Este Programa ayuda a los productores nacionales a hacer frente a la inmensa competencia desleal a través del apoyo que les otorga el gobierno.

Por otra parte desde el año 2000 la Administración General de Aduanas a puesto en marcha diferentes acciones y programas para combatir la introducción ilegal de mercancías en las 48 aduanas, entre ellas se establecieron 34 padrones de sectores específicos de las mercancías más sensibles y, existen 312 observadores del sector privado quienes constatan las operaciones aduanales, transparentando sus procedimientos. “En uno de los intentos por frenar el contrabando y evitar la desaparición de más empresas así como la pérdida de empleos en el año 2003, la Administración General de Aduanas creó un programa piloto en el que se investigan 350 casos en los sectores más golpeados por el contrabando: calzado, textil y confección, y hasta agosto de 2003 se encontraron más de 180 irregularidades realizándose contrabando técnico tanto en grandes como pequeñas empresas”¹⁰⁶. Las organizaciones delictivas han encontrado formas sofisticadas, como la subvaluación, la triangulación, el mal uso de los programas de importación temporal o la utilización de documentación apócrifa para introducir al país productos que en ocasiones hace difícil detectar en las aduanas el ya mencionado contrabando técnico o documentado.

En 2003 se puso en marcha por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y el Servicio de Administración Tributaria (SAT) un plan llamado ValuNet el cual se espera permita la comprobación del origen y valor real de las mercancías que se importan y además se espera que impida el contrabando técnico que es el que más ha afectado a la industria del juguete en México como se ha venido mencionando.

Finalmente a consecuencia del grave incremento del contrabando procedente de China México presentó en la reunión de la Organización Mundial de Comercio (Cancún 2003) su inconformidad por el alto índice de contrabando técnico procedente de dicha nación asiática; la industria mexicana pidió sanciones, conforme a las reglas de la OMC, por cometer el delito, así como para Estados Unidos, por su complicidad en la triangulación de productos.

Ambas naciones lograron acordar la realización de un análisis para frenar el contrabando, e incrementar su comercio bilateral, para ello formaron un grupo de trabajo técnico el cual se encargará de cotejar las cifras oficiales de intercambio comercial entre ambos países que difieren mucho y a partir de ello podrán detectar a las empresas que introducen productos de contrabando a México; pues autoridades mexicanas han considerado que los que cometen este delito no son los gobiernos sino las mismas empresas. El grupo de trabajo conformado por autoridades y empresarios mexicanos realizaron una visita a China en el

¹⁰⁶ Isabel Becerril, Felipe Gázcon: “Investigan autoridades aduanales a 350 importadores”, El Financiero, jueves 7 de agosto de 2003, p.12.

mes de octubre 2003 para explorar oportunidades de negocios para nuestro país como en el acero, autopartes, automóviles y electrónica, así también se analizó la situación de sectores muy sensibles para ambos países como el textil, el calzado y juguete. En cuanto al sector del juguete "por lo menos en este año se firmarán tres acuerdos con industrias jugueteras chinas que permitirán intercambiar productos y ofertar en el mercado mexicano juguetes interactivos fabricados por ambos socios comerciales"¹⁰⁷.

4.2 ALTERNATIVAS QUE OFRECE LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE COMERCIO PARA LIMITAR LAS PRÁCTICAS DESLEALES QUE PUEDEN PRESENTARSE ENTRE SUS MIEMBROS.

La Organización Mundial de Comercio constituye el marco institucional común para el desarrollo de las relaciones comerciales entre sus miembros, en los asuntos relacionados con los acuerdos e instrumentos jurídicos conexos incluidos en los anexos del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio, dentro de la OMC encontramos dos tipos de Acuerdos que están sometidos a un régimen jurídico distinto; estos son los Acuerdos Multilaterales y los Acuerdos Plurilaterales (véase capítulo I, punto 1.3.4).

Dentro de los Acuerdos Multilaterales en el Anexo 1, se encuentra el Acuerdo Multilateral sobre el Comercio de Mercancías, que a su vez está integrado por 13 Acuerdos, dentro de ellos se localizan: el Acuerdo relativo a la aplicación del artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 (más conocido como código antidumping) y el Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias, ambos acuerdos tienen como finalidad disminuir las prácticas desleales que se presenten entre los miembros de la OMC, por medio de las disposiciones que integran a cada uno de los mismos. El primero tiene como finalidad precisar conceptos y procedimientos para tratar el dumping, procurando limitar los márgenes de discrecionalidad y la falta de transparencia que algunos Naciones aplican en sus remedios.

Este Acuerdo tipifica las conductas consideradas desleales para luego desarrollar procedimientos que deberán articular los miembros para enfrentarlas. Para determinar la existencia del dumping se recurre a una primer instancia, es decir a la comparación del precio de exportación, con el precio del mercado doméstico del exportador, en el curso de las operaciones comerciales normales, de un producto similar. Luego, si dicho producto no es objeto de ventas en el país del exportador o, si por circunstancias especiales en el mercado del exportador la comparación no puede ser la adecuada, el margen de dumping se establecerá mediante su cotejo con el precio de exportación, en tanto sea representativo, de un producto similar con destino a un tercer país o con el costo de producción en el país de origen más una cantidad razonable por gastos administrativos, de venta, de carácter general y en concepto de beneficios. Este último supuesto es conocido como "reconstrucción de precios". Luego, para el caso de reconstrucción se comienza a desarrollar en detalle las formas de calcular los costos, las cantidades por gastos administrativos, de venta, de

¹⁰⁷ Laura Cardoso Tierra: "No es un juego de niños", Revista Vértigo 25 de noviembre de 2003. www.vertigo.com.

carácter general y los beneficios, así como también la metodología para realizar una comparación equitativa de precios para determinar el margen de dumping. Una vez determinada la existencia de dumping, es necesario demostrar que el mismo causa un daño o su amenaza a una rama de la producción nacional. Para ello desarrolla como se determina la existencia de dumping y pueden establecer derechos provisionales. Las diferencias entre países por la aplicación del Acuerdo se dirimirán por el Entendimiento de Solución de Diferencias del GATT 1994.

Finalmente, con respecto a los procedimientos que deben seguir las autoridades para enfrentar el dumping, el Acuerdo coincide en líneas generales con los aspectos establecidos para combatir los subsidios mediante la aplicación de derechos compensatorios. En este caso se aplicarán derechos antidumping. Sin perjuicio de ello los procedimientos presentan algunas peculiaridades. En primer lugar la petición de los productores nacionales para iniciar las actuaciones debe contar con un determinado grado de apoyo. Asimismo se pondrá fin a la investigación cuando el margen de dumping sea "de minimis" (es decir que el margen de dumping sea inferior al 2%) o las importaciones afectadas sean insignificantes (que representen menos del 3% de las importaciones de producto similar del país importador). El margen de dumping, por regla general, se calculará para cada exportador, si el número de ellos torna imposible efectuar esa determinación, las autoridades podrán limitar su examen a un número prudencial de ellos. La determinación del derecho antidumping se efectuará sobre productores determinados salvo que la cuantía de ellos torne necesario aplicar el remedio contra el país proveedor de que se trate. Los derechos deben durar lo necesario para reparar el daño y no más allá de 5 años salvo prórroga pedida con anterioridad al vencimiento del plazo. Las investigaciones no pueden durar más de un año o a lo sumo 18 meses.

El Acuerdo de la Organización Mundial de Comercio autoriza a los gobiernos a adoptar medidas contra el dumping cuando se ha ocasionado un daño genuino importante a la rama de producción nacional con la que entra en competencia. Para poder adoptar esas medidas, el gobierno tiene que estar en condiciones de demostrar que el dumping se ha llevado a cabo, calcular su magnitud (cuánto más bajo es el precio de exportación en comparación con el precio en el mercado interno del exportador), y demostrar que el dumping está causando daño.

Así mismo se establece que los países miembros deben de informar al Comité Antidumping acerca de todas las medidas antidumping preliminares o definitivas, pronta y detalladamente, también deben de informar acerca de todas las investigaciones dos veces por año. Cuando se plantean diferencias los miembros pueden celebrar consultas con los demás miembros y además pueden recurrir al Procedimiento de Solución de Diferencias de la Organización Mundial de Comercio en caso de no llegar a un acuerdo mediante las consultas dentro de sus respectivos Comités.

En cuanto al Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias, (ASMC), este tiene una doble función: somete a disciplina la utilización de subvenciones y reglamenta las medidas que los países pueden adoptar para contrarrestar los efectos de las subvenciones.

En él se dispone que un país puede utilizar el procedimiento de solución de diferencias de la Organización Mundial de Comercio para tratar de lograr la supresión de la subvención o la eliminación de sus efectos desfavorables, o que el país puede iniciar su propia investigación y aplicar finalmente derechos especiales (llamados "derechos compensatorios") a las importaciones subvencionadas que se concluya causan un perjuicio a los productores nacionales.

En el Acuerdo se define el concepto de subvención "específica", es decir, una subvención exclusivamente destinada a una empresa o rama de producción o a un grupo de empresas o ramas de producción del país (o Estado, etc.) que la otorga. Sólo las subvenciones específicas están sujetas a las disciplinas establecidas en el Acuerdo. Pueden ser subvenciones internas o subvenciones a la exportación. Así mismo el Acuerdo establece tres categorías de subvenciones: subvenciones prohibidas, subvenciones recurribles y subvenciones no recurribles. Es aplicable a los productos agropecuarios lo mismo que a los productos industriales, excepto cuando las subvenciones estén en conformidad con las disposiciones del Acuerdo sobre la Agricultura.

Después de conocer a rasgos generales algunos de los lineamientos establecidos dentro del Acuerdo Antidumping y del Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias, los miembros de la Organización Mundial de Comercio pueden recurrir a los Comités de Subvenciones y Medidas Compensatorias, Prácticas Antidumping del Consejo de Comercio de Mercancías, los cuales sirven como foro de discusión y como instrumento de solución de problemas; en este foro se discute, notifica e informa a los países la forma en que se deben cumplir las obligaciones contraídas en materia de acceso al mercado interno de mercancías procedentes de otros países.

En los mecanismos de Solución de Diferencias, actualmente se siguen "utilizando los buenos oficios, la reconciliación y la mediación; siendo de esta forma un mecanismo o sistema parcialmente diplomático, legislativo, cuasi judicial, ad hoc, que establece prácticas y procedimientos"¹⁰⁸. Mostrándose como alternativas para solucionar las disputas en el marco de la OMC, estas implican recurrir a terceros países no involucrados en la disputa para que ellos ofrezcan sus Buenos Oficios o su Mediación (esto sólo en el caso en que las partes involucradas estén de acuerdo) cuentan con un plazo de duración máximo de 60 días salvo que las partes acuerden ampliar el lapso de tiempo, cabe señalar que el Director General de la OMC cuenta con la facultad de ofrecer sus Buenos Oficios, Conciliación y Mediación.

Dentro de los Acuerdos Multilaterales en el Anexo 2 encontramos el Entendimiento relativo a las normas y procedimientos por los que se rige la solución de diferencias, el cual establece los mecanismos que pueden accionar los Miembros de la Organización Mundial de Comercio en caso de suscitarse una controversia derivada de la aplicación de los Acuerdos abarcados, entre ellos los relativos a prácticas desleales de comercio internacional y salvaguardias.

¹⁰⁸ Ivonne Stinson Ortiz: "Solución de disputas OMC", El Financiero, miércoles 5 de febrero de 2003, p. 29.

El Órgano de Solución de Diferencias "tiene como características otorgar previsibilidad y seguridad en el sistema internacional de comercio, siendo un sistema que facilita soluciones mutuamente satisfactorias, brindando asistencia en la interpretación de derechos y obligaciones, abogando por eliminar resoluciones inconsistentes, además de ser un mecanismo de resolución por medio de procedimientos detallados"¹⁰⁹. El Órgano de Solución de Diferencias es un mecanismo diseñado para ser utilizado por los países miembros afectados por las medidas comerciales instrumentadas por los gobiernos. Dentro de la Solución de Disputas cuando se presenta una diferencia comercial entre dos países esta pasa por varias etapas:

Consulta: Se presentan las denuncias y se acepta la versión de la otra parte, la cual tiene 10 días para responder a la petición y 30 para celebrar la primera reunión, las partes implicadas examinan el problema y pueden pedir mediación del Director General de la OMC, esta etapa debe durar como máximo 60 días; vencido este plazo, se solicita el establecimiento del proceso y se establece un panel de discusión (arbitral o Grupo Especial).

Establecimiento del Grupo Especial: Se establece en la segunda reunión para examinar la solicitud en 45 días (a menos que no se decida establecer por consenso); el Director General de la OMC después de Consultar con el presidente del Consejo General y del OSD eligen de 3 a 5 personas, generalmente son tres, ciudadanos con reconocimiento académico de los países parte de la Organización Mundial de Comercio, este debe contar con el conocimiento y la experiencia de la normativa o acuerdos que a juicio del reclamo se han incumplido, estos árbitros o panelistas reciben el apoyo del secretariado de la Organización Mundial de Comercio, y son seleccionados por los países en conflicto o por el Director General, una vez conformado el Grupo Especial cuenta con seis meses para analizar el asunto.

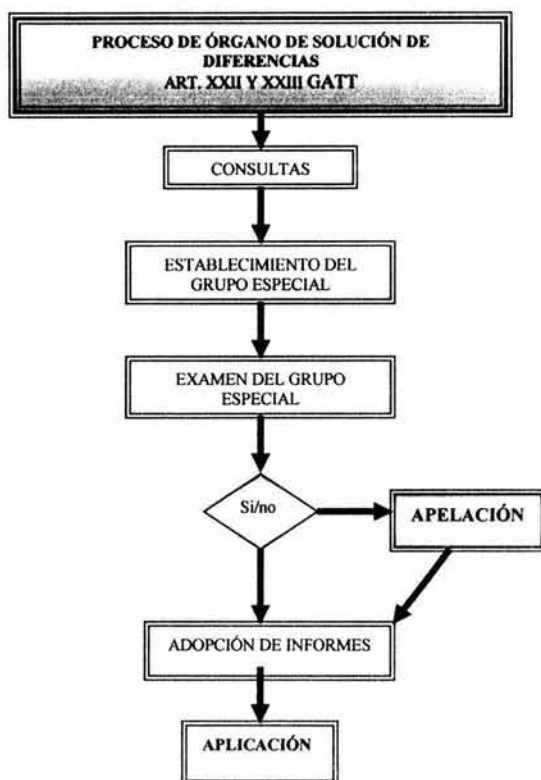
Examen del Grupo Especial: En dicho panel se revisa el caso, lo que incluye analizar los puntos de vista de cada una de las partes en cuestión con sus argumentos y alegatos; puede solicitar ayuda de grupos expertos y se emite un *informe provisional* que es mostrado al demandante y al acusado, después el Grupo Especial tiene un plazo de 6 meses para emitir un *Informe definitivo* con: *Conclusiones* donde se debe especificar que normas del país demandado no son consistentes con las de la OMC y *Recomendaciones* donde se indicará la manera de hacer las respectivas modificaciones, distribuyéndose a las partes en litigio, en 60 días desde la emisión del informe el OSD debe adoptarlo si no hay apelación, en caso de existir se establecerá el Órgano de Apelación.

Apelación: Con este mecanismo las partes tienen derecho a buscar mejores resultados de su controversia, si no están conformes con el dictamen del Grupo Especial (el cual aún no se presenta al OSD), se establece un Órgano de Apelación compuesto por 7 miembros de los cuales 3 se encargan del litigio quienes analizan la manera en que se interpretaron y manejaron las normas de la OMC por parte del panel, se da la elaboración del informe en un plazo de 60 días pudiendo ampliarse hasta 90 días, su reporte es adoptado automáticamente por el OSD debiendo ser aceptado sin excusa alguna por las partes en conflicto.

¹⁰⁹Ibídem; Yvonne Stinson Ortiz.

Adopción del Informe: Las conclusiones de Apelación, y las conclusiones del Grupo Especial deben ser aceptadas de forma incondicional por las partes implicadas, el OSD tiene 30 días para adoptarlas a menos que exista consenso en contra.

Aplicación: "Una vez adoptado el informe la parte interesada tiene 30 días para informar a el OSD sus intenciones, con respecto a su aplicación de la recomendación, para adecuar su normativa interna a las reglas de la OMC"¹¹⁰, las cuales se podrán establecer por una propuesta de la parte demandada aprobada por el Órgano de Solución de Disputas, por medio del Acuerdo entre las partes involucradas o por medio de decisión arbitral. El siguiente esquema nos muestra de manera sintetizada como se lleva a cabo el proceso de solución de diferencias.



Elaboración propia con datos de la página web. www.wto.org. Consultada en septiembre 2003.

¹¹⁰ Raúl Compés, Víctor Martínez: "La Solución de Diferencias de la OMC y la Política Agraria de la UE". Universidad Politécnica de Valencia. Revista Española de Economía.

Cuando las opciones anteriores fallen y sea "factible responder inmediatamente el Órgano de Solución de Disputas da un plazo razonable (normalmente de 15 meses como máximo), si la parte demandada no modifica su legislación en el plazo deberá establecer negociaciones con la otra parte de la controversia para encontrar un acuerdo en el que se negocien compensaciones en otros productos (por ejemplo reducciones arancelarias). La compensación debe llegar en un plazo de 20 días desde que termina el *plazo prudencial*¹¹¹; si no se llega a una compensación satisfactoria el país perjudicado puede pedir al OSD autorización para suspender aplicación de concesiones u otras obligaciones contraídas con la otra parte, bajo las siguientes condiciones: cuando no se elimina la medida que provocó la disputa, y cuando no se considera satisfactoria luego de una compensación a su favor. Las represalias aplicadas en estos casos pueden ser de tres tipos:

- ◆ *Represalia Paralela*: se efectúa suspendiendo concesiones del mismo sector que es afectado por la práctica contraria a las normas de la OMC. Si se considera que es impracticable o inefectiva, se recurre al siguiente tipo.
- ◆ *Represalias en Sector Cruzado*: Se busca la aplicación de represalias en otro sector. Si se considera que las dos anteriores son impracticables o inefectivas y si se considera que la situación es bastante seria, se recurre a la siguiente.
- ◆ *Represalia en Acuerdos Cruzados*: Busca represalias bajo otro acuerdo de la OMC, por ejemplo si un país se ve afectado por medidas que recaen en el ámbito del Acuerdo sobre Agricultura de la OMC, su represalia se daría negándole a la otra parte, los beneficios a los que tiene derecho según el Acuerdo de Propiedad Intelectual¹¹².

Serán eliminadas en el momento en que las medidas inconsistentes con las normas y principios de la OMC sean removidas o cuando se llegue a una solución mutuamente satisfactoria entre las partes involucradas. Por otra parte se puede recurrir a arbitraje si la parte afectada considera que estas medidas no obedecen la normatividad de la OMC o no son proporcionales al daño que han causado sus actos. En suma resolver una diferencia toma un año, pero puede prorrogarse, hasta un año con tres meses de haber Apelación.

Actualmente los mecanismos para solucionar diferencias entre los integrantes de la Organización Mundial de Comercio se están sometiendo a un proceso de modificación en el que se pretende hacer cambios en plazos y procedimientos, buscando integrar esquemas de ayuda para países emergentes.

Se han realizado propuestas en cuanto a modificaciones del Entendimiento sobre Solución de Diferencias, entre ellas está: el tener mecanismos de cooperación técnica, en el que expertos jurídicos asesoren y asistan a los países en desarrollo cuando haya que resolver discrepancias comerciales. Con estas modificaciones se busca mejorar la resolución de diferencias cuando dos países hayan tenido discrepancias por casos de dumping, impuestos

¹¹¹ Ibidem.

¹¹² www.wto.org El Sistema de Solución de controversias de la OMC "La Solución de Disputas Comerciales en la Organización Mundial de Comercio" página consultada octubre 2003.

aplicados a productos, bloqueo de importaciones, salvaguardias y medidas que afecten al comercio en general. Cuando dos partes lleguen a solución "Mutuamente Convenida", deberán notificar a los Comités y Consejos correspondientes dentro de los 60 días correspondientes a ese acuerdo. Anteriormente no se ponía fecha límite.

Para evitar que se alarguen los tiempos de procesos, se disminuyen plazos, tal es el caso de la petición de arbitraje al que, en lugar de darse 90 días, se reduce a 30 días, otra de las modificaciones es que si las partes no pueden ponerse de acuerdo para designar árbitro en un lapso de diez días, el Director General lo nombrará después de consultar a las partes. Se fijarán 50 días al árbitro para dar su laudo, situación que no se especificaba anteriormente. En el caso de los apoyos para los países en desarrollo, además de considerarse al otorgamiento de asesorías gratuitas se buscará evitar desplazamientos de naciones emergentes a la sede la Organización Mundial de Comercio, en caso de que se les acuse de prácticas desleales, de manera que se harían las consultas en sus capitales¹¹³.

En los ocho años de vida de la OMC su Órgano de Solución de Disputas, ha llevado 299 casos, de los cuales México ha sido demandado en 11 y ha sido la parte demandante en 10. A la fecha, de las quejas que México ha interpuesto y que están en proceso de consulta, tres son de Estados Unidos, una relativa a medidas antidumping a las tuberías para perforación petrolera procedentes de nuestro país; otra para el caso del cemento, y la tercera es por derechos compensatorios impuestos por los estadounidenses a la placa de acero mexicana.

El Órgano de Solución de Diferencias de la Organización Mundial de Comercio tiene en proceso de consulta siete quejas que presentó México en contra de medidas antidumping y derechos compensatorios que afectan al comercio nacional. En paralelo, existen seis casos pendientes en los que nuestro país es acusado de interponer medidas arancelarias que afectan el comercio de carne de bovino, arroz, frijoles negros nicaragüenses, fósforos, transformadores eléctricos, cerdos vivos, entre otros. Estos casos todavía no empiezan el proceso de análisis ni revisión, sino que están en la denominada etapa de consulta, y queda pendiente la conformación del grupo especial que lo ha de estudiar¹¹⁴.

Si bien el sistema de controversias de la OMC, ofrece el foro para que todas las naciones resuelvan sus conflictos comerciales independientemente de con quienes lo tengan y su posición en el escenario internacional, se puede decir que no es suficiente contar con el foro, sino también con los elementos necesarios para aprovechar correctamente este recurso. De nada servirá el Órgano de Solución de Diferencias de la OMC, si los representantes de un país desconocen la manera en que opera, peor aún es cuando se desconoce por completo los derechos y obligaciones que emanan de la normatividad de la OMC. No se puede defender nada, sino se sabe con precisión a qué elementos puede recurrir uno o la parte adversaria para defender su posición. Así, se hace necesario un profundo conocimiento de la normatividad de la OMC, por ejemplo en nuestro país los empresarios del sector juguete en su mayoría desconocen los derechos y obligaciones que

¹¹³ Ivette Saldaña: "Renueva la OMC mecanismo de solución de diferencias", El Financiero, miércoles 16 de julio de 2003.

¹¹⁴ Ivette Saldaña: "México, parte activa en quejas por comercio ilegal en la OMC", El Financiero, jueves 17 de julio de 2003, p. 13.

tiene México al estar en este organismo multilateral, ya que, de este conocimiento dependerá la efectividad con la cual puedan defenderse los intereses del país en materia de comercio exterior. Además existe otra problemática: la posibilidad de resolver la controversia mediante negociaciones bilaterales, abriendo las puertas para que las naciones negocien entre sí, y sin intervención de la Organización, esto permite salidas al conflicto que puedan ser contrarias o no a las normas y principios de la OMC.

De cualquier manera es un gran avance para el desarrollo del comercio internacional y de la propia OMC el conocimiento del marco jurídico que norma y regula los flujos comerciales a escala internacional en especial es fundamental profundizar en el conocimiento de sus mecanismos, que sancionan su incumplimiento.

4.3. PERSPECTIVAS COMERCIALES ENTRE MÉXICO Y CHINA EN EL SECTOR DEL JUGUETE A RAÍZ DEL INGRESO DE CHINA A LA OMC.

La República Popular China gracias a las reformas de mercado que realizó desde 1978, es una potencia regional en Asia, ello debido al desarrollo interno que ha logrado en tan poco tiempo así como gracias, a las relaciones que ha podido establecer con varios países, en materia de inversión extranjera, la transferencia de tecnología y al enfoque de "un país dos sistemas" en el manejo económico con Taiwán y Hong Kong, le da un rápido crecimiento económico, convirtiéndola de manera gradual en una economía mucho más orientada al mercado, dejando atrás el plan central y convirtiéndose así en una economía planificada cuya transición a una economía de mercado incluye la:

- Descentralización del comercio exterior.
- Unificación del tipo de cambio doble.
- Supresión del control de cambio sobre la transacción de la Balanza de Cuenta Corriente.

Todo ello motivó una rápida expansión del comercio e Inversión Extranjera Directa.

Hay tres aspectos que se destacan respecto al rápido crecimiento económico de China:

- ◆ Su dimensión regional.
- ◆ El patrón cíclico de crecimiento económico.
- ◆ El aumento de la productividad (a partir de 1978).

China cuenta actualmente, para el seguimiento de su desarrollo económico con:

- ▶ Relativa estabilidad.
- ▶ Una importante tasa de ahorro interno.
- ▶ Una historia importante de reformas pragmáticas.
- ▶ Una creciente capacidad administrativa.

Durante las últimas décadas, China ha sido la economía con mayor crecimiento a nivel internacional, ocupando el segundo lugar mundial con reservas internacionales de 286 mil millones de dólares, ocupando el séptimo lugar en el comercio mundial, manteniendo relaciones económicas y comerciales con mayor número de países y regiones del mundo; asimismo ha ocupado los primeros lugares, como importador mundial, en 2003 ocupó el sexto lugar, manteniendo principalmente sus relaciones comerciales con la región asiática.

Por otra parte esta nación ha proporcionado un mayor afianzamiento de su política industrial y en los instrumentos estatales de fomento a la producción para facilitar la modernización del aparato productivo y lograr una inserción dinámica en los mercados internacionales.

El dinamismo de su economía se genera cada vez más en el sector externo, en 2001 por ejemplo en sus transacciones comerciales internacionales obtuvo un excedente de casi 92 mil millones de dólares en enero-septiembre 2002 su intercambio superó los 445 mil millones, presentándose un aumento del 18.3 %, respecto al mismo lapso de 2001 buena parte de la ventas foráneas de 2002 obedeció a la revisión de la política de exportaciones tras el ingreso de China a la OMC, lo que permitió a un gran número de empresas privadas convertirse en exportadoras, además durante los últimos años ha logrado captar más de 130 mil millones de dólares de IED. Su comercio es superior a los 500 mil millones de dólares y su Balanza Comercial deja cada año más de 40 mil millones de dólares.

En síntesis China, ha construido paso a paso la economía de mercado socialista, la situación política en el país es estable, el mercado ofrece perspectivas promisorias, la potencialidad del desarrollo, la ciencia, la tecnología y la economía es muy grande, la infraestructura está en constante perfeccionamiento, su moneda es estable, cuenta con un sistema legal con el exterior relativamente completo y la reserva de divisas figura en primera fila en el mundo. Los factores que empujan a china son:

- Altas tasas de ahorro interno.
- Exportaciones dinámicas.
- Llegada de capital externo.
- Una gran masa de mano de obra.

Estos factores han contribuido a que esta nación cuente con un gran número de productos, siendo líder en sectores como textil y confección, calzado y juguete. En este último destina casi el 95% de su producción a la exportación, produce a precios sin competencia debido a una mano de obra cuyas condiciones laborales son muy precarias, cuenta con un mercado interno potencial de 300 millones de niños menores de 14 años, el consumo de juguete, es aproximadamente de 4 dólares por niño al año.

Siendo el mayor productor y ensamblador internacional de juguetes a nivel mundial, la producción se hace a gran escala. La industria se integra por 2,800 fábricas con 3 millones de trabajadores, quienes laboran 15 horas al día, siete días a la semana durante los treinta días del mes, con 12 centavos de dólar por hora. El mayor número de plantas productoras en China se localizan en Guangdong, donde durante el año 2000 se produjeron juguetes con valor de 4 mil 640 millones de dólares y durante 2002 se produjo 4 mil 300 millones de

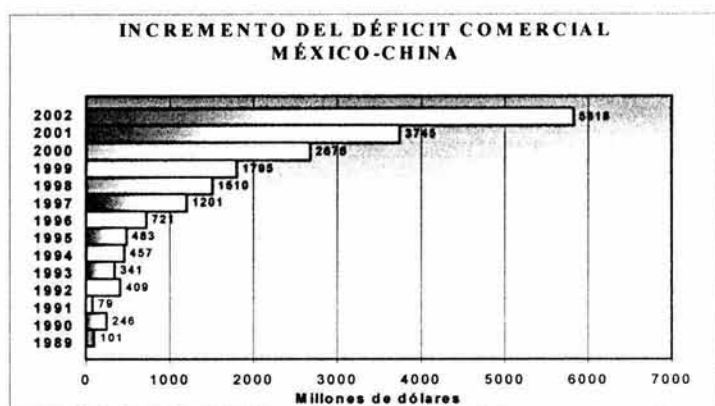
dólares en juguetes. Durante 2001 China exportó juguetes a nivel mundial por 758 mil millones de dólares y sólo importó 140 mil millones de dólares. Cabe señalar que el Área Económica Especial de Hong Kong ha servido como exportadora de este producto chino, el 95% de sus exportaciones de juguete son de procedencia china.

El crecimiento y expansión de la industria del juguete en China sigue de manera constante no dejando de ser el productor número uno a nivel mundial, a pesar de la baja calidad, la falta de normas de seguridad y las temáticas agresivas de los juguetes de esa nación, ha logrado mantenerse como fuente de mano de obra barata, lo que la hace ser un mercado atractivo para los grandes productores de juguete, como Hasbro y Mattel.

Para entender la problemática entre nuestro país y esta nación asiática fue necesario conocer como se han desarrollado sus relaciones comerciales por lo que a continuación se hará un breve resumen.

México y China establecieron relaciones comerciales a partir de 1973 con la firma de un Convenio Comercial que entraría en vigor hasta 1976, durante ésta década el balance de intercambio resultó favorable para nuestro país (en 24 millones de dólares) gracias a la firma del Convenio, el comercio se incrementa considerablemente, sin embargo, no continuo la tendencia favorable para México, el intercambio comercial se redujo considerablemente de un total de 162 millones de dólares en 1980, a sólo 25 millones en 1990, siendo las exportaciones chinas casi el doble de las exportaciones mexicanas. De 1976 a 1982 las relaciones se basaron en el intercambio cultural y de cooperación turística, de 1982 a 1988 se da una línea de crédito de provisión recíproca pactada entre el Banco de China y Bancomext, ya que de acuerdo a ambos gobiernos el comercio no era el deseado por la falta de financiamiento.

Las relaciones chino-mexicanas se dan principalmente en los noventas pero fue evidente que estas tomaron forma a fines de los ochentas, debido a la apertura del mercado mexicano, por lo tanto se puede decir que antes del ingreso de China a la OMC, ambas naciones ya formaban parte del Foro de Cooperación Económica de Asia y el Pacífico (APEC desde 1993), lo cual les ha permitido tener mayor acercamiento. Por otra parte el gran incremento de las exportaciones chinas a México ha provocado roces por el problema de *dumping*, como se ha visto durante el transcurso de la investigación. El gobierno mexicano esta preocupado por el creciente incremento de su déficit comercial con China el cual llegó a 101 millones de dólares en 1989 y para 2002 este déficit se incrementó en forma meteórica llegando a 5 mil 818 millones de dólares.



Gráfica 14. Elaboración propia, con datos extraídos de la página www.bancomext.org. Consultada en julio 2003

Actualmente no podemos hablar de una relación comercial equitativa en el sentido de que seguimos importando grandes cantidades de productos chinos en comparación de lo que exportamos, este hecho se refleja fundamentalmente en Industrias como la del juguete.

CUADRO 28.

MÉXICO IMPORTACIONES DE JUGUETE ANTES DEL INGRESO DE CHINA A LA OMC. (miles de dólares)	
1999	35,107
2000	42,731
2001	68,717

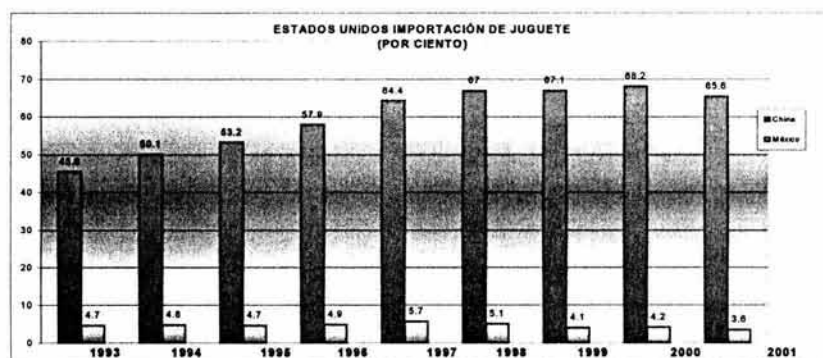
Elaboración propia con información proporcionada por la Asociación Mexicana de la Industria del Juguete. Estudio del sector 1994-2001, de World Trade Atlas; México.

CUADRO 29.

MÉXICO IMPORTACIONES DE JUGUETE DESPUÉS DEL INGRESO DE CHINA A LA OMC. (millones de dólares)	
2002	248
2003	236 *

Elaboración propia, con datos proporcionados por la Secretaría de Economía y Bancomext. * periodo de enero-mayo 2003. Ingeniero Mario Abredop Avila "Ventajas y desventajas de los Negocios con China" 8 de mayo de 2003

Durante el periodo enero-mayo 2003 México exportó a China el 0.057 % del juguete nacional e importó 236 millones de dólares, mostrándose así un abismal déficit en este sector. Como se ha visto en la investigación México ha sido desplazado en el mercado norteamericano en algunos sectores y se ha presentado, cierta disminución en la importación de productos nacionales, como ha sido el caso del juguete. (ver capítulo III, punto 3.5).



Gráfica 15. Elaboración propia con datos de la Presentación. "Oportunidades de Negocio México-China" Lic. Humberto Molina Medina, Bancomext. Mayo 2002.

De 1993 a 1997 las exportaciones de juguete con nuestro país vecino del norte mostraban cierto crecimiento, aunque nada comparable con las importaciones realizadas por Estados Unidos de China, las cuales se incrementaron pasando de 45.6% en 1993 a 64.4% en 1997.

A partir de 1998 las importaciones realizadas por Estados Unidos en éste sector descendieron 5.1% a sólo 2.2% en el 2003 hecho que sin duda muestra como este país asiático ocupa el primer lugar de exportación de juguetes a Estados Unidos, pues actualmente las importaciones de juguete chino en este país representan 84.6%, con estas cifras se llega a la conclusión que, si bien nuestra industria juguetera no es un sector en el cual hayamos podido competir en el mercado norteamericano durante la última década, se ha encontrado presente, sin embargo, está a punto de desaparecer de no lograrse un verdadero apoyo entre el gobierno y los empresarios. "México importó durante 2001 el 40.3% de juguete de China y de Estados Unidos importó 41.3%"¹¹⁵, datos que nos permiten conocer cuales son los principales países proveedores de juguete en México.

A nivel internacional esta industria tiene su producción de juguete concentrada en Oriente, en especial en China, algunos productores de juguete, contratan la producción de sus juguetes en el extranjero, convirtiéndose en importadores que almacenan, empaquetan y distribuyen el producto final. El mercado del juguete está dominado por grandes empresas transnacionales con producción en fábricas asiáticas a menudo son contratistas los que producen los juguetes, es típico que la oficina central del contratista esté en Hong Kong y la producción se realice en fábricas de China. Las empresas líderes a nivel mundial son propietarias de las licencias más codiciadas proporcionándoles éxito seguro en sus productos.

¹¹⁵ www.economia.gob.mx Subdirección de Negocios Comerciales Internacionales, diciembre de 2002.

A nivel mundial la producción de juguete se realiza principalmente en:

- ✓ Estados Unidos.
- ✓ Italia.
- ✓ Francia.
- ✓ Japón.
- ✓ Alemania.

Las grandes transnacionales del sector juguetero como Mattel y Hasbro pertenecen a Estados Unidos y su producción se realiza principalmente en el lejano Oriente las principales empresas transnacionales a nivel internacional son:

CUADRO 30. GRANDES TRANSNACIONALES DEL SECTOR JUGUETERO.

PAÍS	EMPRESA
Estados Unidos	Mattel y Hasbro
Francia	Superjovet y Smoby
Alemania	Kettler y Zapf
España	Famosa, Multo y Grupo Brettons
Dinamarca	Lego
Japón	Bandai, Zega, Tomy, Nintendo, Sony y Takar

*Elaboración propia con datos de la Asociación Española de Fabricante de Juguete (AEFJ).
www.revistajuguete.com/dep2/juegosyjuguetes/ferias/México.htm Página consultada septiembre 2003*

En la industria de juguete a nivel internacional algunos de los principales países exportadores son: Alemania, Francia, Italia, Reino Unido, y Estados Unidos quienes son miembros del Consejo Internacional de Industrias Jugueteras (ICTI por sus siglas en inglés International Council of Toy Industries) fundado en 1974, el cual esta integrado por los siguientes países:

CUADRO 31. MIEMBROS DEL CONSEJO INTERNACIONAL DE INDUSTRIAS JUGUETERAS

Alemania	Hong Kong
Australia	Hungría
Brasil	Italia
Canadá	Japón
China	México
Corea	Reino Unido
Dinamarca	Rusia
España	Suecia
Estados Unidos	Taiwán
Francia	Tailandia

Fuente: www.toyicti.org Página consultada octubre 2003.

El ICTI realiza reuniones anuales en busca de una relación comercial equitativa dentro del sector del juguete. En mayo de 2003 en Budapest se logró acordar la creación de la oficina del ICTI para la puesta en marcha del Código de Buenas Prácticas Comerciales.

El ICTI representa a sus asociaciones de juguete nacionales miembros en todos los temas nacionales e internacionales que afecten a su negocio. Una de sus misiones es asegurarse de que los juguetes que se fabrican, son seguros y que se fabrican en empresas que cumplen con los estándares y condiciones de calidad del mundo (por ejemplo este año representantes de China y Taiwán no asistieron, dada la situación sanitaria de su país). El ICTI promueve activamente la importancia de jugar con los juguetes como medio de fomentar la salud del niño y su desarrollo creativo.

En lo que respecta a la industria del juguete en México, está conformada por alrededor de 945 empresas, su producción nacional en su mayoría es realizada por Hasbro y Mattel representando el 80% de la misma y controlando el mismo porcentaje del mercado local del cual sólo 10% es de origen nacional. En el año 2003 la industria juguetera mexicana logró comercializar mil 400 millones de dólares de juguete.

En México los productores que son competitivos a nivel internacional son aquellos que se dedican a la elaboración de:

- Juguetes de plástico inyectados.
- Inflables.
- Rodados.
- Modelos a escala.
- Destaca la producción de globos y canicas.

Las ventas en el mercado se caracterizan por una fuerte estacionalidad, el 70% se efectúa en la temporada de navidad y reyes en el resto del año se destaca el día del niño. La venta de juguete se realiza principalmente en:

CUADRO 32. VENTA DE JUGUETES POR TIPO DE COMERCIO.

Hipermercados/tiendas de descuento	50%
Tiendas gubernamentales	12%
Grandes Almacenes	10%
Cadenas de tiendas de juguetes	8%
Tiendas de juguetes independientes	4%
Otros	16%
Gasto estimado en juguetes independientes.	4%
Mercado estimado de juguete a precio de consumo excluyendo videojuegos	300 millones de dólares.

Fuente Business to Business Latinoamérica, www.juguetesyjuegos.com, Página consultada mayo 2003.

Por otra parte se han presentado datos en los que se indica que en la industria se han perdido alrededor de 20 mil empleos de 1994 a 2002, la presencia de empresas trasnacionales en nuestro país nos colocó en el 2000 como el cuarto exportador de juguete a nivel mundial, 90% de las ventas externas del sector corresponden a empresas trasnacionales, el resto son de grandes empresas nacionales entre las que han destacado:

- Prinsel.
- Algara.
- Kay.
- Juguetes Impala.
- Comercial y Manufacturas.

En México el valor de la producción de productos elaborados según subsector rama y clase de actividad en el sector de juguete, (como lo es la fabricación de juguetes de plástico y la fabricación de juguete), han presentado una disminución en la fabricación, durante el año 2002 a enero 2003 con una variación anual de -13.8% y -13.4% respectivamente, como lo muestra el siguiente cuadro, dejándose ver como después de la incorporación de China a la OMC, el sector sigue presentando cierto estancamiento:

CUADRO 33. VALOR DE PRODUCCIÓN DE LOS PRODUCTOS ELABORADOS SEGÚN SUBSECTOR, RAMA Y CLASE DE ACTIVIDAD. (Miles de pesos)

DENOMINACIÓN	2002		ENERO 2003	VARIACIÓN EN MES %	VARIACIÓN AÑO
	ENERO R>	DICIEMBRE P>			
Fabricación de juguetes de Plástico	50,987	60,743	43,955	-27.6	-13.8
Fabricación de juguetes	9,730	8,636	8,422	-2.5	-13.4

Fuente: www.amiju.com, Asociación Mexicana de la Industria del Juguete. Página consultada mayo 2003 P> cifras preliminares, R> cifras revisadas y actualizadas, pero aún permanecen con carácter preliminar.

El valor de la producción de los productos elaborados en nuestro país nos ayuda a conocer que tipos de productos son los que se fabrican en mayor cantidad a nivel nacional, el siguiente cuadro nos muestra por ejemplo las pelotas, que es uno de los casi únicos productos que México exporta a nivel internacional, durante el mes de enero 2002 su producción tenía un valor de 12,762 mil pesos y para diciembre del mismo año su producción ascendía a 21,233 mil pesos. En el mes de enero de 2002 el valor de producción de pelotas como ya se indicó, fue de 12,762 mil pesos y para enero de 2003, la producción se redujo a 12,437 mil pesos, el siguiente cuadro muestra el valor de producción de diferentes juguetes, indicando variación mensual y anual.

CUADRO 34. VALOR DE LA PRODUCCIÓN DE JUGUTES (miles de pesos)

	2002		2003 ENERO P>	VARIACIÓN EN MES %	VARIACIÓN AÑO
	ENERO R>	DICIEMBRE P>			
Carros, camiones y similares	4,514	11,203	5,684	-49.3	25.9
Juegos de Té y similares	662	802	0	-100	-100
Pelotas	12,762	21,233	12,437	-21.9	0.9
Recreativos	10,059	7,070	7,725	9.3	-23.2
Juguetes de otro tipo	19,564	8,646	13,089	51.4	33.1
Juguetes de plástico	3,228	11,438	0	-57.1	52.2
Juguetes de todo tipo	8,330	7,185	6,920	-3.7	-16.9

Fuente: www.amiju.com pagina consultada octubre 2003 Asociación Mexicana de la Industria del Juguete.

Las empresas maquiladoras de juguete en México encargadas de ensamblar juguetes y artículos deportivos se contabilizaban en 54 establecimientos durante el año 2001, y para el periodo de enero a julio 2003 solo se contó con 50¹¹⁶ lo que representa claramente como están comenzando ha emigrar a países que les proporcionan mejores ventajas competitivas, ya que "en México se paga un sin número de impuestos, como el impuesto sobre la renta, valor agregado, nóminas de productos del trabajo, entre otros, que permiten aventajar la oferta de China con mano de obra barata, ventajas fiscales, infraestructura, bajos costos energéticos, en rentas, materias primas y financiamiento. De acuerdo con informes privados China supera a México en los indicadores relativos a estabilidad política, control de la corrupción y procuración de justicia"¹¹⁷. Por ejemplo la producción manufacturera de juguete, también ha presentado variaciones, en los diferentes productos entre los que han destacado, aumentado su producción durante el periodo de 1999 a 2001 pelotas, carros y camiones y juguetes recreativos, pero también se presentó una disminución en la producción principalmente de juegos de Té y Muñecas, como se puede observar en el siguiente cuadro.

CUADRO 35. PRODUCCIÓN DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA DEL JUGUETE.

VALOR DE LA PRODUCCIÓN DE JUGUETES. (MILES DE PESOS)	AÑO		
	1999	2000	2001
Carros y Camiones	199,562	162,395	123,439
Juegos de Té	19,592	24,870	9,048
Muñecas	33,482	40,301	4,100
Pelotas	174,967	174,086	201,417
Recreativos	89,442	83,520	111,113
Juguetes de otro tipo	197,871	212,174	229,775
Juguetes de Plástico	32,294	65,855	77,759

Elaboración propia con información proporcionada por la Asociación Mexicana de la Industria del Juguete :Estudio del sector 1994-2001.

¹¹⁶ Ivette Saldaña: "Desregulación, el principal cambio al Decreto Maquilador", cuadro Establecimientos Maquiladores por división de actividad económica, fuente: DGCE, con cifras del INEGI. El Financiero, jueves 9 de octubre 2003, p.12.

¹¹⁷ Juan Manuel Venegas: "Industriales perderían ventajas", pagina web Revista Economía, sábado 10 de mayo 2003.

Por otra parte la industria del juguete día a día compite con el mercado informal o ilegal, que sin duda se perfila como mucho más ventajoso. A pesar del esfuerzo que se hace para la protección de la industria nacional, el contrabando golpea a los productores nacionales, así se calcula que por cada juguete que se vende en el mercado establecido, otro más se adquiere en el mercado informal.

Una de las más importantes preocupaciones del sector gira en torno al excesivo flujo de importaciones de productos originarios de la República Popular de China, que con la revocación de la cuota compensatoria del 351% dejaría a los productores nacionales fuera de competencia, el ingreso de este país asiático a la OMC constituye una premisa primordial en la nueva constitución de los negocios en la industria, como se vio con anterioridad.

Fundamentalmente en el presente el contrabando genera una incertidumbre en torno a la inversión en el negocio de juguetes, ya que la competencia desleal ha representado el principal motivo en la desaparición de empresas fabricantes, muchas de las cuales han tenido que diversificar sus ingresos compensándose con importaciones. En lo que respecta al contrabando ambas naciones en la Reunión Ministerial de Cancún (en septiembre de 2003) llegaron a un acuerdo en el cual se conformará un grupo de trabajo para tratar de disminuir el contrabando técnico que ha afectado drásticamente a la industria nacional, y de manera particular a la industria juguetera mexicana.

Los industriales jugueteros de México se han integrado en la AMIJU la cual se encarga de asesorarlos y defender los intereses del sector, fungiendo como asesor y consejero de diversas entidades gubernamentales, sin embargo a la fecha no se han realizado investigaciones profundas en el sector debido a la falta de financiamiento. Cabe destacar que a nivel internacional el único país que se ha encargado de realizar investigaciones reales del sector juguetero ha sido España quien cuenta con una revista especializada y un Instituto Tecnológico de Investigación Sectorial, todo ello gracias a la Asociación Española de Fabricantes de Juguetes (AEFJ), la cual cuenta con información reciente del sector no únicamente de España si no a nivel internacional. Sería factible que la Asociación Mexicana del Juguete buscara una mayor integración y cooperación entre sus miembros para realizar investigaciones y de esta manera estar al día en cuanto información del sector y así poder enfrentar los retos que se avecinan con el nuevo entorno comercial en la relación México-China.

Los empresarios del sector se han intimidado con la incursión china a la OMC, sin embargo ellos desconocen a profundidad el marco jurídico que regula el comercio internacional sólo saben que cuentan con ciertos derechos que les permiten defender su mercado al registrarse México en el marco de la Organización Mundial de Comercio, y que al estar China en la OMC esta tiene que acatar los lineamientos establecidos, por ejemplo en este sector se han encontrado violaciones a los lineamientos establecidos en el Acuerdo de Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 (código antidumping) por el ingreso de juguetes chinos con precios inferiores a su valor real, en este caso los empresarios jugueteros deben presentar a la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales de la Secretaría de Economía ciertos requisitos para el inicio de la investigación hecho que ya se ha presentado desde 1994 (en donde empresas exportadoras de China: como Royal Pacific International, Pacific Commerce

Ltd, Woolworth Overseas Trading Co y Ace Novelty Company Inc, lograron que autoridades mexicanas no aplicarían la cuota compensatoria de 351% algunos de sus productos tales como rodados y modelos para armar reducidos a escala, esta cuota que se aplica a todas los demás), lográndose la imposición de cuotas compensatorias, sin embargo esta medida no ha logrado dirimir la problemática del sector por lo que los empresarios jugueteros deben presionar para que la UPCI, presente un informe al Comité de Prácticas Antidumping de la OMC, por controversia entre México y China en el sector del juguete, de no lograrse una conciliación en el Comité, inmediatamente se establecería la fase de *Consulta*, el establecimiento del *Grupo Especial*, la *Adopción del Informe* y se tendría que dar su *Aplicación* dentro del proceso del Órgano de Solución de Diferencias, en caso de que China no cumpliera con lo dispuesto por el OSD, México podría recurrir a los *mecanismos de retorsión*. Sin embargo para poder hacer uso de este mecanismo tendremos que esperar hasta el 1 de enero de 2008 para la iniciación de disputas en el Panel de Solución de Controversias, ya que como se vio en la investigación es el año en el que México y China acordaron regirse igualmente en el marco de la Organización Mundial de Comercio.

Ante la problemática existente en el sector juguetero mexicano se perciben pocas perspectivas de desarrollo en el contexto internacional, dentro de las cuales podemos encontrar:

- ❖ En el marco de las relaciones comerciales entre México y China en el sector del juguete, con el ingreso de China a la OMC, el sector seguirá contando con la protección impuesta a través de la cuota compensatoria de 351% hasta el 2005, pudiendo renovarla al comprobar la existencia de prácticas desleales, sin embargo, para el año 2008 con base en el Anexo VII del Protocolo de Adhesión de China, sobre cuotas compensatorias, se estableció un periodo de seis años en el cual la República Popular de China podrá hacer reclamaciones a la UPCI de la Secretaría de Economía y de no llegarse a un acuerdo, podrá solicitar a la OMC un Grupo de Trabajo, para el estudio del problema. Durante el periodo de 2002-2008 los empresarios jugueteros deberán buscar alternativas para el desarrollo competitivo de sus empresas.
- ❖ En un futuro de lograrse dentro de la Organización Mundial de Comercio un Acuerdo con la Organización Internacional del Trabajo (OIT), en el que ambas organizaciones se comprometieran a regular las condiciones laborales de los miembros de la OMC, la República Popular de China dejaría de tener la ventaja de mano de obra barata en el sector del juguete, ya que, al integrarse conjuntamente OIT-OMC, ésta tendría que someterse a sus reglamentos, dejando de violar los derechos humanos de sus trabajadores, como lo hace en la actualidad (ésta perspectiva da pie a un futuro tema de análisis), a pesar de ser parte integrante de la ICTI, que entre algunas de sus funciones se encarga de regular las condiciones laborales de los trabajadores de la industria juguetera internacional.
- ❖ En el mecanismo de Cooperación Económica de Asia y el Pacífico (APEC), los juguetes son objeto de iniciativa para eliminar aranceles de importación, hecho que no sería conveniente de ninguna manera al sector del juguete mexicano, debido a que existiría un aumento en la competencia nacional.



- ❖ México deberá buscar nuevos nichos de mercado en el continente europeo en el marco del Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea (TLCUE) a través de alianzas estratégicas con los principales países productores europeos como: Italia, Francia y Alemania, lo que provocaría una verdadera diversificación de sus exportaciones, permitiéndole mayor desarrollo a la industria del juguete mexicano.

En México como se ha visto las prácticas desleales del comercio internacional, han afectado a la industria del juguete, esto aunado al contrabando ocasionando que la industria nacional siga en picada, por ello las perspectivas de desarrollo en la relación comercial chino-mexicana en este sector son las siguientes:

- ❖ Para que la industria del juguete mexicano encuentre el desarrollo será importante disminuir la importación ilegal, a través de voluntad política y coordinación entre dependencias gubernamentales, con apoyo de los industriales y de la Asociación Mexicana del Juguete. De lograrse se generarán resultados favorables para el desarrollo de la industria del juguete.
- ❖ Los empresarios jugueteros deberán innovar en sus productos, para poder competir con los juguetes de origen chino. Esta innovación se deberá basar tanto en la producción como en el diseño, al realizarse se podrá competir en cuanto a:
 - ✓ Precio.
 - ✓ Calidad.
 - ✓ Prestigio.
 - ✓ Condición de entrega.
 - ✓ Especialización.
- ❖ El Gobierno mexicano deberá dar mayor apoyo a la industria, para que esta pueda ser más competitiva al contar con capacidad financiera.
- ❖ Al contar la industria del juguete en México con los factores antes mencionados: además de experiencia, se lograría un posicionamiento el cual permitirá que el sector siga en pie.

Finalmente se considera que China podría aliarse de manera estratégica con México, pues al contar con un gran número de Tratados de Libre Comercio, China tendría la oportunidad de exportar juguete libre de aranceles a todos los países con los cuales nuestro país mantiene un Tratado, y México recibiría Inversión Extranjera Directa, la cual generaría mayores empleos y contribuiría al crecimiento del Producto Interno Bruto, así mismo se considera importante que empresarios de ésta rama industrial conozcan el mercado infantil chino, para expandir sus juguetes, considerando el mercado potencial que representa China a nivel mundial.



CONSIDERACIONES FINALES.

México se ha comprometido firmemente con la liberalización económica, en los últimos 16 años llevo a cabo una transición de una economía relativamente cerrada a uno de los países más abiertos del mundo, dejó el control de precios, estimuló la competencia, abandonó el modelo cerrado de desarrollo industrial mediante la sustitución de importaciones a favor del crecimiento que hace hincapié en las exportaciones. En 1986 México se une al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio por sus siglas en inglés GATT (hoy Organización Mundial de Comercio) y desde entonces se han seguido políticas de mercado participando activamente en negociaciones bilaterales, regionales y multilaterales.

El comercio mundial en los últimos 50 años ha asistido a un crecimiento excepcional, en 2000, el total de los intercambios comerciales eran 22 veces superior al nivel alcanzado en 1950, el GATT y la OMC han contribuido a crear un sistema comercial fuerte y próspero sobre todo para países como Estados Unidos, Unión Europea y Japón lo que ha permitido lograr un crecimiento del comercio mundial sin precedentes, la OMC desde su creación en 1994, fue dotada de los instrumentos necesarios para impulsar la globalización económica sobre la base teórica del neoliberalismo se considera que es la institución política y económica más poderosa a nivel mundial, fijando las reglas del mercado global y promoviendo el libre comercio. Entre sus funciones destacan: administrar los acuerdos comerciales, servir como foro de negociaciones comerciales, resolver disputas comerciales, supervisar las políticas comerciales nacionales, proveer de asistencia y entrenamiento técnico a los países en desarrollo, y cooperar con otras organizaciones internacionales (FMI, BM etc); es la única organización internacional que acumula los tres poderes: ejecutivo, legislativo y judicial. Como foro de negociación los países pueden presentar sus quejas y demandar justicia, a través de los Consejos Sectoriales, los cuales funcionan bajo la orientación del Consejo General y dirimen sus controversias en el Órgano de Solución de Disputas, todo ello permite que la OMC funcione como un marco jurídico que norma y regula los flujos comerciales a escala internacional buscando un intercambio equitativo entre sus partes contratantes. Este organismo multilateral se enfrenta en la actualidad a ciertos retos por ejemplo, el dar una solución al problema de la Agricultura; así mismo tiene que adaptarse al nuevo contexto internacional mejorando sus normas y reglamentos para lograr credibilidad, ya que se ha visto afectada por las grandes manifestaciones de los grupos globalifóbicos y por las diversas posturas que han adquirido sus miembros en ciertos temas.

Al ingresar desde 2001 China a la OMC, está obligada a cumplir con requerimientos de ciertos principios que regulan el comercio internacional, en la relación comercial México-China. México obtuvo el mejor trato otorgado por China a cualquier otro Miembro de la OMC, esto por el plazo de la eliminación de medidas antidumping a seis años en 20 productos diferentes, en consecuencia las prácticas desleales que comete China tendrán que ser modificadas por el gobierno chino y en caso de no hacerlo México podrá recurrir al mecanismo de solución de controversias de la OMC, para el logro de una relación más equitativa.



Los empresarios mexicanos deben distinguir entre competitividad y la práctica desleal, además deben diseñar estrategias para hacer de los chinos socios económicos, en vez de verlos como rivales y una amenaza para los productos de origen mexicano. Es un error restringir las opciones económicas a una posición comercial defensiva por parte de México y sumar a esa actitud una política rígida que pretende frenar las importaciones con innumerables normas para las compañías importadoras mexicanas y las altas cuotas compensatorias lo cual ha provocado la triangulación de los productos y el tráfico ilegal, hechos que responden al incremento de productos chinos en el mercado nacional.

Por ejemplo el comercio triangulado ha sobrevivido sin problemas a pesar de que es considerado como práctica ilegal de comercio, los intermediarios se benefician de ello por ejemplo empresas de Estados Unidos, Taiwán y Hong-Kong, a quienes les conviene que México desvíe el comercio hacia ellos por aplicar cuotas compensatorias muy altas a productos chinos, por otra parte los pequeños empresarios mexicanos representan intereses personales en contra de la apertura que significa más competencia, que no están dispuestos a soportar por no contar con las herramientas suficientes para aprovechar los tratados de libre comercio que México ha firmado, por falta de conocimiento, infraestructura y excesivos trámites.

La avalancha de productos Made in China, Taiwán o Hong-Kong es difícil de cuantificar por la división internacional del trabajo, un producto por muy simple que sea es producido con componentes de diferentes partes y en centros de producción localizados en varios países (por ejemplo los juguetes). El resultado es un producto de origen difícil de determinar ¿Cuántos juguetes chinos son reetiquetados en Taiwán, Hong-Kong e incluso Estados Unidos? Cuestionamiento sin respuesta que permite visualizar el concepto de la Gran China, una economía centralmente planificada y de Zonas Económicas Especiales.

En la relación comercial entre México y China se han presentado un sin número de prácticas desleales hecho que no se podrá mantener al nivel actual pero si atenuar al tener un mecanismo jurídico capaz de regular la relación comercial entre ambas economías en el marco de la OMC; sin embargo, seguirán existiendo prácticas desleales, pero en menor proporción, debido a que no es una garantía que China al estar en la OMC, ya no ponga en práctica esta actividad.

México tiene cuotas compensatorias en alrededor de más de 1,300 fracciones arancelarias para productos textiles y confección, zapatos, juguetes, químicos, etc, encontrándose por el momento protegido, pero al llegar el año 2008, China podrá pedir a la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales (UPCI) de la Secretaría de Economía, una revisión de dichas cuotas, si para entonces el resultado no le gustara a China, podría finalmente llevar esa revisión ante la Organización Mundial de Comercio.

Por lo tanto la industria del juguete está relativamente protegida y no se pueden presentar disputas entre México y China en cuanto a práctica desleal de comercio en el sector del juguete, debido a lo que fue estipulado ante la Organización Mundial de Comercio.



Cabe señalar que a pesar de que México logró introducir una cláusula que le permite mantener viva su política en materia de combate a las prácticas desleales, (es decir que China se comprometió a no llevar a un panel de solución de controversias del organismo multilateral los casos en que sus productos hayan sido o sean sancionados) no resultó un verdadero éxito ya que el planteamiento original hablaba de 15 años y no de 6 años, pues el gobierno bien sabía que la industria nacional necesitaba mayor tiempo para lograr una competencia real frente a China, esto principalmente en los sectores más afectados como el del juguete, calzado, textil y confección.

En lo que respecta nuestro objeto de estudio la industria juguetera nacional, se ve más debilitada por la competencia china, y aunque existan empresas mexicanas que compiten efectivamente por generar juguetes de calidad, la industria juguetera tiene que hacer un mayor esfuerzo para poder mantenerse

Los infantes quienes son los consumidores en este sector a medida del cambio de tecnología demandan juguetes más sofisticados que por sus precios desplazan de una manera notable a los productos fabricados en nuestro país, no deberíamos olvidar que en su momento fuimos parte de estos consumidores y exigimos los juguetes más novedosos, siendo esta una de las principales causas del declive de la industria; la población infantil en nuestro país representa un gran porcentaje y están dejando atrás a los juguetes tradicionales, como el trompo y caballitos de madera, las muñecas de trapo, los yoyos, los juegos de té, entre otros que representaban los juguetes tradicionales de nuestra cultura mexicana, todo ello ha sido consecuencia a la influencia que han tenido los medios de comunicación, con sus personajes, como Yu-Gi-Oh, las Chicas Super Poderosas, Bob Esponja, entre otros, que por moda inundan el mercado infantil, pero que nunca pueden desplazar a los video juegos que día a día renuevan su tecnología y a la muñeca que tiene el primer lugar en el mundo la famosa Barbie, que ahora cuenta con un sin número de familia (Ken, Squipper, Kelly, las amigas etc). Ocasionando la decadencia de los productos nacionales, sin embargo estos factores dentro de la industria nacional no fueron el tema central de análisis pero también contribuyen a la crisis dentro del sector, los principales factores que han afectado son el contrabando y las prácticas desleales por parte de China. México es el país que más cuotas compensatorias ha impuesto a productos chinos debido a la práctica desleal de este país asiático, los productos chinos han inundado el mercado mexicano, especialmente el mercado del juguete, ya que, con la competencia ilegal y el contrabando de productos provenientes de esa nación asiática, la industria juguetera nacional casi ha desaparecido, pues de las 350 fábricas de 1994, sólo quedan alrededor de 62 de las cuales sólo 30 son nacionales.

Para poder permanecer en los mercados el uso de la mercadotecnia, (que es una herramienta que resalta un atributo que ya se tiene pero que no se puede inventar) es un aspecto fundamental en el sector del juguete, pues el consumidor final basa su compra en la publicidad y por lo tanto solo las grandes compañías pueden promocionarse a gran escala como Hasbro, Mattel, Bandai y Lego, por ejemplo en el año 2003 Mattel produjo el filme de Barbie en el Lago de los Cisnes, por su parte Hasbro invirtió en el relanzamiento de My Little Pony. El consumidor mexicano en su mayoría coloca como primera característica de la mercancía el precio, la marca, la calidad y por último el origen. Así los empresarios



mexicanos de este sector han encontrado en la formación de sociedades mixtas una opción para continuar laborando.

Los empresarios jugueteros en México, deben darse cuenta que tienen que buscar nuevos mercados, alianzas estratégicas para poder enfrentarse a la competencia extranjera, y debe buscar mejoras en sus productos, conocer cual es la problemática real de su sector industrial, pues muchas de las veces no saben a lo que se están y estarán enfrentando en un mediano o largo plazo con el creciente fenómeno de la globalización, y no *"dormirse en sus laureles"* como lo hicieron en 1994. El sector del juguete mexicano necesita que tanto el gobierno, empresarios, y asociaciones del juguete cooperen entre sí para sacar a flote esta industria, ya que en México solo quedan alrededor de 30 empresas nacionales dedicadas a la fabricación de juguete, y solo dos empresas extranjeras controlan el 80% del mercado nacional, por lo que se debe buscar la mejora de la competitividad a través del equilibrio entre aumentos salariales (respaldados en productividad y calidad), estabilidad cambiaria, mayor productividad y mejoras continuas, nuestro país debe convertirse en un país competitivo, ya no a través de mano de obra barata, sino productiva, realizando Reformas Estructurales entre las que han destacado:

- ◆ Reforma Fiscal (que dará más recursos al gobierno para la educación y obras de infraestructura).
- ◆ Reforma Laboral (que dará mayor flexibilidad al mercado laboral para adaptarse al mundo moderno).
- ◆ Reforma Judicial (que fortalecerá los derechos de propiedad).

Sin embargo estas reformas son tema de controversia actual en la política interna de México, para tratar de hacer más competitiva a nuestra nación y atraer mayor Inversión Extranjera Directa.

A pesar de la ubicación geoestratégica que tiene México, y su amplia red de Acuerdos de Libre Comercio con América del Norte, Europa, América Latina etc, su situación interna no ha sido favorable debido al gran número de empresas que se han cerrado, por la fuerte disminución de producción como en el caso de los sectores que se abordaron en la investigación. (Textil-Confección 51%, Calzado 3% y Juguetes 2%).

Por ello México tendrá que diversificar sus exportaciones y no seguir concentrándolas en un solo mercado (los Estados Unidos) y en unas cuantas compañías, si quiere competir realmente con China, quien sí ha diversificado sus exportaciones no sólo con países de la región, sino que se ha dirigido a América Latina y Europa; por lo que en términos de la orientación del comercio exterior, su diversificación es más acentuada, lo cual le permite constituir uno de los pilares del mundo exportador de Asia, pues no está sujeta necesariamente a los vaivenes de un solo país o región del mundo, como en el caso de nuestro país.

China es un formidable competidor en el comercio internacional, y representa un gran mercado como ninguna otra nación en el mundo, pero penetrar y posicionarse en él, es un desafío que requiere templeanza y perseverancia. A lo largo de la investigación vimos que



uno de los principales problemas en la relación comercial México-China, es el enorme déficit comercial de México ante esta nación asiática, y otro de ellos fue el desplazamiento de productos mexicanos en el mercado estadounidense, por lo que los empresarios mexicanos deberán innovar y modernizarse, para seguir explotando la ventaja de la cercanía geográfica, del just on time y calidad total, debiendo ser innovadores, buscando nuevos mercados y diversificándose en general.

México y China tienen diversas oportunidades en sus mercados de inversión y alianzas estratégicas en los siguientes productos:

- ☞ **Agricultura y pesca:** Pescados y mariscos, fruta y vegetales y café enlatado
- ☞ **Alimentos procesados:** Chocolate y confitería, jugos de frutas, alimento estilo mexicano, vino de mesa, cerveza y bebidas espirituosas.
- ☞ **Químico y Farmacéutico:** Medicamentos, fertilizantes, pigmentos, químicos orgánicos y materiales plásticos.
- ☞ **Cuero:** Piel, partes para calzado y alfombras.
- ☞ **Industria Metal Mecánica:** Acero laminado, cables de cobre y cobre en barra.

Finalmente en la relación comercial México-China en el marco de la Organización Mundial de Comercio ambas naciones se encontrarán sometidas a los regímenes y reglamentos de dicha institución, pudiendo hacer uso de los mecanismos de solución de controversias para el logro de un comercio más leal, tratando de limitar las prácticas desleales y el contrabando técnico y bronco. Los empresarios del juguete mexicano al llegar el 2008 podrán pedir y exigir a la UPCI de la Secretaría de Economía, llevar a un panel de discusión de la OMC las quejas contra exportadores chinos, al demostrar previamente a través de investigaciones que no se disminuyeron las prácticas desleales en el sector, a pesar del gran porcentaje que representa la cuota compensatoria impuesta a juguete de procedencia china, la cual se espera renovar en 2005, en un periodo de cuatro años los empresarios mexicanos todavía pueden buscar alianzas estratégicas, e innovación para seguir en la lucha contra los productos de origen asiático, una vez concluido este periodo como se dijo con anterioridad contarán con la facultad de exponer sus inconformidades en la Organización Mundial de Comercio.



FUENTES DE INFORMACIÓN

- ▣ ANGUIANO, Eugenio: "China contemporánea. La construcción de un país (desde 1949)", COLMEX.
- ▣ ARENAL Del Celestino. "Introducción a las Relaciones Internacionales", ED. Tecnos, 3º ED. Madrid, 1990, 480 pp.
- ▣ AYALA; Estrada Miguel Ángel. Tesis para obtener el título de Licenciatura de Relaciones Internacionales "Transición General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) a la Organización Mundial de Comercio (OMC), la posición de México" UNAM. ENEP Campus Aragón, México, 1995, 150 pp.
- ▣ BERMUDEZ, Quintanar Iliana: Tesis para obtener el título de Licenciatura de Relaciones Internacionales "La inserción de la Economía Mexicana en los foros económicos internacionales: del GATT al Tratado Trilateral de Libre Comercio. Una Visión General 1985-1995", UNAM. ENEP Campus Aragón, México 1997, 146 pp.
- ▣ CHACHOLIADES, Miltiades. "Economía Internacional", ED. Mc Graw-Hill 2da edición, México 1993, 674 pp.
- ▣ CONNELL, Campebell Mc: "Economía", ED. Mc Graw-Hill, 14 Edición, Colombia, 2000.
- ▣ CONNELLY, Marisela; Román Cornejo Bustamante: "China América Latina. Génesis y desarrollo de sus relaciones", COLMEX, México 1992.
- ▣ GONZÁLEZ, Sara, et.al., "Temas de organización económica internacional", ED. Mac Graw-Hill Interamericana de España S.A, Madrid, 1993, 387 pp.
- ▣ HANIET, Evans: "Historia de China desde 1800", COLMEX. México 1989.
- ▣ JONSON, G. Harry. "Tecnología e Interdependencia Económica", ED, El manual moderno SA, México 1978, 243pp.
- ▣ LEON, José Luis: "El Nuevo Sistema Internacional: Una visión desde México". Secretaría de Relaciones Exteriores y Fondo de Cultura Económica, México 1999, 416 pp.
- ▣ LITTLE, Ian y Seitovskytibov: "Industria y Comercio en algunos países en desarrollo", ED. Fondo de Cultura Económica, México 1975.
- ▣ LODGE, C. George. "Administrando la globalización en la era de la interdependencia". Panorama Editorial, México 1996, 159 pp.
- ▣ MONTAÑA, Mora Miquel: "La OMC y el reforzamiento del sistema GATT". ED. Mc Graw-Hill. Madrid 1997, 214 pp.
- ▣ MORENO, Valdez Hadar: "Régimen Jurídico del Comercio Exterior", ED. UNAMSUA, México 1998.
- ▣ PARKING, Michael: "Macroeconomía". Edición especial en español, ED. Addison-Wesley Iberoamericana, Estados Unidos 1995. 1195 pp.
- ▣ PORTER, E. Michael: "La ventaja competitiva de las naciones". ED. Vergara, Buenos Aires, Argentina, 1991, 1025 pp.
- ▣ PUJOL, Bengoechea Bruno et.at., "Diccionario de Comercio Exterior, bolsa, banca" ED. Cultural S.A, España 2000,
- ▣ REYES Díaz Leal Eduardo: "Comercio Exterior Principios y Bases" ED., International Target, 3ª edición, México 2002. 145 pp.
- ▣ ROSAS, María Cristina: "México y la política comercial externa de las grandes potencias". ED. Miguel Ángel Porrua, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, México 1999, 467 pp.
- ▣ SAMIR, Amin: "Los desafíos de la mundialización", ED. Siglo XXI Editores SA de CV, 2da edición, México 1999, 247pp.

- SEBASTIÁN DE, Luis: "Neoliberalismo Apuntes críticos de economía internacional global", Colección, Estructura y Procesos Serie Ciencias Sociales. ED. Trotta, 148 pp.
- TAMAMES, Ramón, Santiago Gallego: "Diccionario de Economía y Finanzas", ED. Limusa, Noriega Editores, 1ra reimpresión, Madrid 1994.
- TANNI, Octavio: "La era del globalismo", ED. Siglo veintiuno editores, México 1999, 201pp.
- TUGORES, Juan: "Economía Internacional: Globalización e integración regional" Mc Graw Hill, México 1999, 269 pp.
- T.J Hughes y D.E.T Luard: "La China Popular y su economía", ED Fondo de Cultura Económica, México 1969.

HEMEROGRAFÍA.

- AIQUE, Iglesias Luis. "Fallan para México reformas económicas". El Reforma México, domingo 10 agosto 2003.
- ALCANTARA, Claudia. "Prevén jugueteros mexicanos vender 1,400 mdd en temporada navideña; buscarán en 2003 alianza con fabricantes chinos". El Financiero, México, viernes 13 diciembre 2002.
- ANAYA, R. González, et.al., "Cancún: Desacuerdo global" El Financiero, México, jueves 11 septiembre 2003.
- ARREDONDO, Peña Linda Cristal. "Temen industriales incursión de China (la entrada del país asiático a la O.MC. Podría traer para México serios problemas)" Extraído del Periódico El imparcial. Junio 2000.
- AURELIE, Desmarais Annette. "Vía campesina y la OMC". Traducción: Jorge Anaya. La Jornada, México, sábado 11 octubre 2003.
- AVILES, Karina. "Deshumanizan a los niños juguetes de los últimos veinte años, dice experta" La Jornada, México martes 24 diciembre 2002.
- BECERRIL, Isabel. "China desplaza a México como abastecedor de EU". El Financiero, México, viernes 26 septiembre 2003.
- BECERRIL, Isabel. "China preocupación de los industriales". El Financiero, México, viernes 6 diciembre 2002.
- BECERRIL, Isabel. "Comercio multilateral, gran perdedor de la Ronda de Cancún". El Financiero, México, lunes 22 septiembre 2003.
- BECERRIL, Isabel. "Contrabando y piratería gana la batalla industriales". El Financiero, México, martes 29 abril 2003.
- BECERRIL, Isabel. "El contrabando chino un "mito" (Guzmán Montalvo)". El Financiero, México, jueves 8 de mayo 2003.
- BECERRIL, Isabel. "Embate de China pone en jaque al sector productivo mexicano". El Financiero, México, lunes 10 marzo 2003.
- BECERRIL, Isabel. "Investigan autoridades aduanales a 350 importadores". El Financiero, México, jueves 7 agosto 2003.
- BECERRIL, Isabel. "Mayor cooperación con China, demandan a Fox". El Financiero, México, jueves 9 octubre 2003.
- BLOOMBERG. "Crece 8% la economía de China". El Financiero, México, martes 31 diciembre 2002.
- BORJAS, Sonia. "Productos asiáticos inundan el mercado internacional" El Financiero, México, lunes 10 marzo 2003.
- BORJAS, Sonia, Hester Herrera. "Urge incrementar la competitividad: Rangel Domene". El Financiero, México, viernes 26 septiembre 2003.
- CADENA, Guadalupe. "Canaintex acude a la CTM en defensa de textiles". El Financiero, México, septiembre 2003.



- ✗ CADENA, Guadalupe. "Limita el comercio informal el potencial económico". El Financiero, México, jueves 7 agosto 2003.
- ✗ CADENA, Guadalupe. "Pierde la industria del calzado presencia en mercados". El Financiero, México, septiembre 2003.
- ✗ CADENA, Guadalupe. "TLC con China, el mejor escudo de México contra el avance asiático". El Financiero, México, miércoles 16 julio 2003.
- ✗ CANO, Araceli. "Crédito sin Interés regalo de reyes". El Financiero, México, viernes 3 enero 2003.
- ✗ CANO, Araceli. "Disputa España a China el mercado mexicano de juguetes". El Financiero, México, martes 11 marzo 2003.
- ✗ CANO, Araceli. "España, a la conquista del mercado infantil mexicano". El Financiero, México, martes 11 febrero 2003.
- ✗ CANO, Araceli. "Fabricantes Nacionales en agonía". El Financiero, México, viernes 3 enero 2003.
- ✗ CASILLAS, Bermudes Karla. "La OMC se juega su credibilidad: ONG europeas". El Financiero, México, martes 9 septiembre 2003.
- ✗ CASTAINGTS, Teillery". Así vamos política monetaria y competencia con China". El Financiero, México, jueves 2 octubre 2003.
- ✗ CASTELLANOS, Antonio. "En nueve meses se perdieron 24,346 empleos y cerraron 2,702 empresas". La Jornada, México, jueves 9 octubre 2003.
- ✗ CASTREJON, Diez Jaime. "La Reunión de Cancún". El Financiero, México, lunes 15 septiembre 2003.
- ✗ COLÍN, Marvella. "Crecieron 52% las exportaciones mexicanas a China durante los primeros cinco meses de este año". El Financiero, México, lunes 28 julio 2003.
- ✗ COLÍN, Marvella. "La competitividad económica internacional de México ¿Está en riesgo?". El Financiero, México, viernes 10 octubre 2003.
- ✗ COLÍN, Marvella. "Ofrece la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático mercado potencial de comercio e inversión a empresas mexicanas". El Financiero, México, lunes 6 octubre 2003.
- ✗ CORNEJO, Romer Alejandro. "Las Reformas Económicas en China: alcances y retos". Artículo del COLMEX.
- ✗ CRUZ Pascual Lilian. "Empresarios Ibéricos consiguen buenos negocios en México gracias al acuerdo con la Unión Europea. Compiten contra la feria del juguete a la que le achacan poca efectividad". El Financiero, México, viernes 25 julio 2003.
- ✗ DURAN, José Antonio. "Importaciones asiáticas, sin freno". El Financiero, México, martes 9 septiembre de 2003.
- ✗ ENECOIZ, Francos Rafael-NSC asesores. "China: Oportunidad o amenaza para México". El Financiero, México, martes 11 marzo de 2003.
- ✗ FERRISS, Susan. "Fallan para México reformas económicas". El Reforma, México, domingo 10 agosto 2003.
- ✗ GARCÍA, José. "Fraude al Fisco". Revista Peninsular Mérida Yucatán, Edición 525, México, viernes 12 de noviembre 1999.
- ✗ GARZA Gabriela. "Demandan invertir en infraestructura". El Reforma, México, martes 1 octubre 2002.
- ✗ GARZA, Jr. Antonio. "Lecciones de la reunión de la OMC en Cancún". El Financiero, México, lunes 22 septiembre 2003.
- ✗ GASCÓN, Felipe, Isabel Becerril. "Investigan autoridades aduanales a 350 importadores". El Financiero, México, jueves 7 agosto 2003.
- ✗ GASCÓN, Felipe. "Ocupa México el tercer lugar en la preferencia de inversionistas". El Financiero, México, jueves 18 septiembre 2003.

- ✗ GASPAR, Fernando. "Reunión en Cancún". El Reforma, México, domingo 10 agosto 2003.
- ✗ GONZÁLES, Amador Roberto y Rosa Elvira Vargas. "El Grupo de los 21 logro oponer sus argumentos ante el Bloque de países ricos". La Jornada, México, 15 septiembre 2003.
- ✗ GONZÁLEZ, Roxana. "La OMC no puede darse el lujo de un "fracaso": Panitchpakdi". El Financiero, México, martes 9 septiembre 2003.
- ✗ GONZALEZ, Susana. "Confiscan la policía capitalina y la Profeco armas de juguete". La Jornada, México lunes 6 de enero 2003.
- ✗ GUERRA, Cabrera Ángel. "El milagro chino". La Jornada, México, jueves 14 noviembre 2002.
- ✗ GUTIERREZ, Elvia. "Desventajas comerciales para países en desarrollo, principal escollo de la OMC". El Financiero, México, lunes 15 septiembre 2003.
- ✗ GUTIERREZ, Elvia. "Ensombrecido futuro para la industria maquiladora, por la fuerte competencia asiática". El Financiero, México, martes 2 septiembre 2003.
- ✗ GUTIERREZ, Elvia. "Un mito, la mano de obra barata en México; pierde competitividad". El Financiero, México, viernes 10 octubre 2003.
- ✗ IBARRA, David. "Crecimiento y Globalización, Acierto y Desaciertos". El Universal, México, viernes 11 abril 2003.
- ✗ JARDÓN, Eduardo. "China Avanza también en México". El Universal México, lunes 1 septiembre 2003.
- ✗ LÓPEZ, Alma. "China pone en jaque a la industria textil". El Financiero, México, lunes 28 julio 2003.
- ✗ LÓPEZ, Alma. "Empresas mexicanas a la conquista del mercado chino". El Financiero, México, lunes 13 enero 2003.
- ✗ LÓPEZ, Alma. "Suspender franquicias de importación, demandan industriales a aduanas". El Financiero, México, miércoles 24 septiembre 2003.
- ✗ MADRID, Valderrábano Ángel. "Cayó la venta de juguetes en 50%". Diario de México, miércoles 2 enero 2002.
- ✗ MAYORAL, Jiménez Isabel. "Improbable un viraje de China hacia la reevaluación del yuan" El Financiero, México, miércoles 24 septiembre 2003.
- ✗ NOTIMEX. "Difícil concluir antes del 2006 negociaciones comerciales, dice la OMC", El Financiero, México, martes 7 octubre 2003.
- ✗ NOTIMEX. "México, en riesgo de ceder su sitio comercial a China". El Financiero, México, martes 7 de octubre 2003.
- ✗ NOTIMEX. "Productos chinos, amenaza real". Domingo 7 julio 2002.
- ✗ NOTIMEX. Procuraduría Federal del Consumidor (PROFECO). "Pierde ramo industrial 100 mdp, por contrabando y piratería México". Miércoles 1 enero 2003.
- ✗ NOTIMEX. "Se opone la industria del vestido a una alianza comercial con China". El Financiero, México, lunes 4 agosto 2003.
- ✗ OPALÍN, León. "China transición ordenada". El Financiero, México, lunes 16 diciembre 2002.
- ✗ OPALÍN, León. "China: un proceso dinámico de cambio". El Financiero, México, lunes 10 marzo 2003.
- ✗ OPALÍN, León. "Comercio Inversión pivote de crecimiento de China". El Financiero, México, martes 12 de mayo 2003.
- ✗ OPALÍN, León. "El síndrome de China". El Financiero, México, martes 24 junio 2003.
- ✗ OPALÍN, León. "La OMC y las importaciones baratas de medicamentos". México, El Financiero, lunes 15 septiembre 2003.



- ✗ OPALÍN, León. "Se intensifica la competencia asiática". El Financiero, México, lunes 3 marzo 2003.
- ✗ OPALÍN, León. "Taiwán, un activo competidor comercial". El Financiero, México, lunes 19 mayo 2003.
- ✗ OROPEZA, García Arturo. "China: Un reto de Estado". El Universal, México, 6 mayo 2003.
- ✗ OROPEZA, García Arturo. "La OMC y sus retos". El Financiero, México, lunes 11 agosto 2003.
- ✗ OROPEZA, García Arturo. "OMC: El Nuevo debate de las hegemonías". El Financiero, México, jueves 25 septiembre 2003.
- ✗ PASOS, Luis. "Cómo terminar con el contrabando". El Financiero, México, miércoles 13 de agosto 2003.
- ✗ POSADA, García Miriam. "La venta de mercancía ilegal hace perder al comercio \$110 mil millones anuales". La Jornada, México, DF, lunes 16 diciembre 2002.
- ✗ QUINTERO Morales Josefina. "Angustia a los padres el gasto de Reyes". La Jornada, México, lunes 6 enero 2003.
- ✗ REUTERS. "Amenaza China relación económica México-EU". El Financiero, México, viernes 15 agosto 2003.
- ✗ REUTERS. "La ronda mundial de comercio puede salvarse, pero se acaba el tiempo: OMC". La Jornada, México, jueves 2 octubre 2003.
- ✗ RIVEIRO, Silvia. "La enfermedad de la OMC". La Jornada, México, martes 14 enero 2003.
- ✗ RODRÍGUEZ, Gómez Javier. "En la mira, el contrabando de productos chinos". El Financiero, México, viernes 26 de septiembre 2003.
- ✗ RODRÍGUEZ, Gómez Javier. "Inunda el mercado nacional productos made in China". El Financiero, México, viernes 10 octubre 2003.
- ✗ RODRÍGUEZ, Gómez Javier. "Fomenta el APEC oleada de productos asiáticos". El Financiero, México, martes 14 octubre 2003.
- ✗ ROSA, De la Tomas. "Perdidas en México, China y Paraguay sacuden a Nintendo". El Financiero, México, martes 18 febrero 2003.
- ✗ ROZO, Carlos. "El talón de Aquiles de la OMC". El Financiero, México, miércoles 10 septiembre 2003.
- ✗ RUDIÑO, Lourdes Edith. "Impera la iniquidad en el mercado global agrícola". El Financiero, México, viernes 19 septiembre 2003.
- ✗ RUDIÑO, Lourdes Edith. "Reducción de subsidios, bandera de México en la OMC". El Financiero, México, viernes 5 septiembre 2003.
- ✗ SALDAÑA, Ivette. "Abre OMC el comercio global de medicamentos". El Financiero, México, lunes 1 septiembre 2003.
- ✗ SALDAÑA, Ivette. "Celebrará OMC reunión ministerial con dos nuevos miembros". El Financiero, México, lunes 4 agosto 2003.
- ✗ SALDAÑA, Ivette. "Desregulación, el principal cambio al decreto Maquilador". El Financiero, México, jueves 9 octubre 2003.
- ✗ SALDAÑA, Ivette. "México parte activa en quejas por comercio ilegal en la OMC". El Financiero, México, jueves 17 de julio 2003.
- ✗ SALDAÑA, Ivette. "Renueva la OMC mecanismo de solución de diferencias". El Financiero, México, miércoles 16 julio 2003.
- ✗ SALDAÑA, Ivette. "Rige la ley de la selva el comercio, dice Susan George". El Financiero, México, martes 23 septiembre 2003.
- ✗ SALDAÑA, Ivette, et al., "Subsidios agrícolas "punto de tensión" en la OMC". El Financiero, México, miércoles 10 septiembre 2003.



Finanzas y Comercio Exterior

- ✦ SANDOVAL, Rafael. "Las economías desarrolladas sortean con relativo éxito la contracción del comercio mundial". El Financiero, México, martes 9 septiembre 2003.
- ✦ SILVA, Mario Héctor. "China, centro mundial de comercio al mayoreo". El Financiero, México, miércoles 8 octubre 2003.
- ✦ SILVA, Mario Héctor. "Contrabando asiático inunda el comercio fronterizo". El Financiero, México, miércoles 11 de Diciembre 2002.
- ✦ SOLIS, Mendoza Benito. "La globalización y la creciente importancia de China". El Financiero, México, martes 23 septiembre 2003.
- ✦ SOLIS, Mendoza Benito. "México sigue perdiendo competitividad". El Financiero, México, martes 9 septiembre 2003.
- ✦ STINSON Ortiz Ivonne. "Impasse en la OMC". El Financiero, México, miércoles 17 septiembre 2003.
- ✦ STINSON Ortiz Ivonne. "Reunión OMC en Cancún". El Financiero, México, miércoles 3 septiembre 2003.
- ✦ STINSON Ortiz Ivonne. "Solución de disputas OMC". El Financiero, México, miércoles 5 febrero 2003.
- ✦ SUPACHAI, Panitchpakdi. "Efectos adversos de la cumbre de la OMC en Cancún". El Financiero, México, jueves 2 octubre 2003.
- ✦ VÁZQUEZ, Tercero Héctor. "China y Contrabando". El Financiero, México, lunes 26 de mayo 2003.
- ✦ VÁZQUEZ, Tercero Héctor. "La competencia china". El Financiero, México, lunes 6 octubre 2003.
- ✦ VENEGAS, Juan Manuel. "Industriales perderían ventajas". página web. economía.
- ✦ VERNON, Andrés. "Surgimiento económico y comercial de China, más que un solo fenómeno notable en el mundo". El Financiero, México, miércoles 20 agosto 2003
- ✦ ZÚÑIGA, David. "Por cada juguete legal hay otro de contrabando, pirata o robado" Notimex, México, martes 28 noviembre 2000.
- ✦ CERTEZA ECONOMICA, Publicación mensual Año IV. No.35, diciembre 2001-enero 2002, 58 pp.
- ✦ COMERCIO EXTERIOR, Banco Nacional de comercio Exterior, Vol. 51, No.11, noviembre 2001.
- ✦ COMERCIO EXTERIOR, Banco Nacional de comercio Exterior, Vol. 53, enero 2003.
- ✦ COMERCIO EXTERIOR, Banco Nacional de comercio Exterior, Vol.51, No.8, agosto 2001, 761pp
- ✦ COMERCIO EXTERIOR, Banco Nacional de comercio Exterior, Vol.51, No 5 mayo 2001, 481pp.
- ✦ COMERCIO EXTERIOR, Banco Nacional de comercio Exterior, Vol.52, No 12, diciembre 2002, 481pp.
- ✦ EJECUTIVOS DE FINANZAS, Revista editada por el instituto mexicano de ejecutivos de finanzas, A.C. Año XXX, enero No.1, 2001, 63 pp.
- ✦ FORO INTERNACIONAL, Vol XLI octubre-diciembre, 2001 No. 4 Colegio de México. Revista trimestral. COLMEX. 1070.pp
- ✦ MUY INTERESANTE, Año XII, No.5, mayo 1995.
- ✦ NEGOCIOS, Bancomext, Año 11, No.127, octubre 2002, 78 pp.
- ✦ NEGOCIOS, Bancomext, Año 11, No.126, septiembre 2002, 76 pp.

CONFERENCIAS Y PRESENTACIONES

- † ABEDROP, Dávila Mario: "Ventajas y desventajas de los negocios con China". Presentación en la Séptima Entrega del premio "Yacatechtli" al Merito Exportador, 2003, México, jueves 8 de mayo 2003.
- † GARCÍA, Fernández Carlos: "¿Está "en Chino" invertir? México-China: Un escenario de oportunidades". Presentación, por la Dirección General de Inversión Extranjera de la Secretaría de Economía, México, mayo 2002.
- † GARCÍA, Norma Beatriz: "México-China 2003". Presentación del Programa de Promoción Bancomext.
- † GÓMEZ Figueroa E. Paola: "Introducción al Comercio Internacional Modulo I Visión Global del Comercio Exterior". Impartido en la Secretaría de Economía por Bufete Internacional, México, noviembre 2002.
- † MOLINA, Medina Humberto: "Oportunidades de negocio México-China". Presentación por Bancomext, 16 de mayo 2002.
- † QINGYUAN, Wang: "La Adhesión de China a la OMC, Oportunidades para México". Presentación, Entorno Económico IPADE. Universidad Panamericana. México, septiembre 2002.
- † SHANGDE, Gao: "Políticas y situación actual de las inversiones extranjeras en China". Presentación, México, DF, 15 de mayo 2002.

DOCUMENTOS

- 📖 "Algunas consideraciones sobre la globalización en el final del siglo XX." Profesor del departamento de Relaciones Internacionales en la Universidad Nacional Autónoma de México campus Aragón y de la Universidad Anahuac, campus Norte. Becerra Gelover Alejandro.
- 📖 "Evolución de las relaciones sino-mexicanas". COLMEX. Autor. Francisco Jaro Navejas. Artículo editado 2000.
- 📖 Estudio Sectorial sobre la industria mundial de juguetes. Comisión Nacional de Comercio Exterior Industria del Juguete GEGE/ES/01/99, noviembre 1999. Equipo de trabajo a cargo de: Lic. Angelita González García y Lic. Mónica Lurati.
- 📖 Información General de China, marzo 2003. otorgada por Bancomext.
- 📖 Informe Anual de la Comisión de Comercio Exterior y Desarrollo Industrial de la CANIFARMA, correspondiente al ejercicio 2000.
- 📖 Plan Nacional de Desarrollo de México, 1995-2000.
- 📖 La Política Comercial de la República Popular China y su aceptación- regreso a la OMC. El Colegio de México, Estudio del Pacífico No. 4. Autor: Gonzáles García Juan.
- 📖 Ley de Comercio Exterior 1999.
- 📖 Protocolo de la Adhesión China a la OMC.
- 📖 Inversión de China en México, Dirección General de Inversión Extranjera, Subsecretaría de Normatividad, Inversión Extranjera y Prácticas Comerciales Internacionales. Secretaría de Economía. Diciembre 2002.
- 📖 Boletín Informativo de la Asociación Española de Fabricante de Juguetes, Núm 93 junio 2002.
- 📖 Boletín ONU. 17 septiembre 2002.

CYBERGRAFÍA.

- ☐ www.aefj.es
- ☐ www.amiju.gob
- ☐ www.bancomext.mex
- ☐ www.cddhq.gob.mx
- ☐ www.cepal.cl
- ☐ www.china.org.cn
- ☐ www.ciceg.org
- ☐ www.commerce.gov
- ☐ www.comex.go.cr
- ☐ www.concamin.mx
- ☐ www.contralinea.com.mx
- ☐ www.economía.gob.mx
- ☐ www.economist.com
- ☐ www.edicionesjust.com
- ☐ www.etoys.com
- ☐ www.elfinanciero.com.mx
- ☐ www.imf.org
- ☐ www.imparcial.com.mx
- ☐ www.inegi.gob.mx
- ☐ www.lajornada.com.mx
- ☐ www.juguetesyjuegos.com/AEFJ
- ☐ www.mattel.com
- ☐ www.mic.gov.py
- ☐ www.moftec.cn
- ☐ www.nlcnet.org/china
- ☐ www.public3vta.net.cn
- ☐ www.sccpi.org
- ☐ www.sre.gob.mx
- ☐ www.unctad.org
- ☐ www.valmex.com.mx
- ☐ www.wto.org
- ☐ Programa de Internet: El mundo en sus manos, Grupo Naomedia, versión 1999.

ARTÍCULOS WEB.

- ☞ “Aumenta VW inversión en China”. Notimex, Berlín Alemania, 15 julio 2003.
- ☞ “Cada año los grupos que introducen mercancía ilegal a México obtienen ganancias por 11,300 millones de pesos”. El Economista virtual. Autor: Campa Roberto y Lucero Almaza. Año 2002.
- ☞ “China desplaza a Japón y Canadá como segundo proveedor de México”, La Jornada virtual (sección económica), Autor: Zúñiga Juan Antonio y Víctor Cardoso, 18 septiembre 2003.
- ☞ “China, el país con más inversiones extranjeras según APEC” Diario del Pueblo, China miércoles 30 julio 2003.
- ☞ “China en la OMC: ¿Gran salto adelante?”. Notimex, Autor: Nadal Alejandro, 22 agosto 2001.
- ☞ “China es el país con más inversiones mundiales, según un libro blanco japonés”. China Internet Information Center, 23 febrero 2001.
- ☞ “China. El enemigo a vencer”. www.contralinea.com.mx. Página consultada mayo 2003, Autor: Pérez María Eugenia.
- ☞ “Con su entrada a la OMC, China se consolida como el mayor receptor de IED entre los países en desarrollo”. Comunicado de prensa Informe de la CEPAL “Inversión Extranjera en América Latina y el Caribe, informe 2001”, www.cepal.cl. página consultada mayo 2003.
- ☞ “Combate a piratería y contrabando disminuirían tasa de desempleo”. Notimex San Luis Potosí, 8 agosto 2003.
- ☞ “Comercio Exterior ¿Competencia desleal?”. Editado por la sección de Comercio Exterior de Información Dinámica De Consulta (IDC, Servicio Quincenal de Consultoría Jurídico-Empresarial), Publicación del Grupo Editorial Expansión, Autor: Vega Rivera Irene, año 2003.
- ☞ “De Nuevo Laredo a Tepito todas las rutas de contrabando el sello del dragón”. Reportaje revista virtual Almargen. Autor: Alvarado Álvarez Ignacio, de 1999.
- ☞ “El éxito globalizador de la OMC”. Revista Fuentes Estadísticas Núm 59, Autor: Matías Gustavo, noviembre 2001.



- ☞ “El juguete abre una oficina en China para controlar las prácticas laborales”. Revista virtual Economía, Autor: Villaplana M, mayo 2003.
- ☞ “El mundo frente al desafío chino”. China Internet Information Center. Autor: Kenichi Ohmae, 17 septiembre 2002.
- ☞ “Impacto de la OMC en el sistema jurídico chino”. www.public3.vta.net.cn. Autor: Wang Richard, año 2001.
- ☞ “Impide la excesiva regulación fiscal ser competitivos ante China”. El Reforma virtual, 2 junio 2003.
- ☞ “Erradicada la producción de juguetes bélicos en México: AMIJU”, Notimex, México, D.F, 24 noviembre 2002.
- ☞ “Juguetes de miseria: hechos en esclavitud en China por las compañías multinacionales”, 24 septiembre 2003, www.nlnet.org/china. página consultada julio 2003.
- ☞ “La Asociación Mexicana de la Industria del Juguete informa que en ocho años desapareció el 80% de empresas nacionales”, Grupo Reforma Servicio Informativo. Autor: Jiménez Roberto, 29 abril 2002.
- ☞ “La Competencia de China”. El Reforma virtual, Autor: Heath Jonathan, 13 diciembre 2001.
- ☞ “La economía china en creciente apertura”. Radio Internacional de China by SPA, 21 noviembre 2002.
- ☞ “La propaganda en medios electrónicos, clave de transnacionales para la venta de juguetes”. Notimex Autor: Rivera María. Año 2003.
- ☞ “La Solución de Disputas Comerciales en la Organización Mundial de Comercio”. www.wto.org.
- ☞ “La Solución de Diferencias de la OMC y la política agraria de UE” Universidad Politécnica de Valencia. 1997. Autor: Campés Raúl, Víctor Martínez.
- ☞ “Mejora constante de las condiciones para la inversión foránea en Xiamen”. Radio Internacional de China by SPA, 1 septiembre 2003.
- ☞ “México en el Área de Libre Comercio de las Américas”. pagina web http://mx.geocities.com/gunnm_dream/comerio_mundial_1970_200.html. Autor: Derbez Luis Ernesto
- ☞ “México renueva la cuota compensatoria a los juguetes originarios de China”. Revista Juguetes España, febrero 2001, p19.
- ☞ “México y China: desencuentros y política exterior”. México, la insignia, Autor: Rosas María Cristina, 17 abril 2003.
- ☞ “OMC/ Acuerdan China y México combatir contrabando”. Cancún, México, (EFE), Canales Fernando, 12 septiembre 2003.
- ☞ “Oportunidades y dificultades de la adhesión de China a la OMC”. UNCTAD Informe 2002. Autor: Raghavan Chakrvarthi.
- ☞ “Proyecto Bandera de México: Normas para transacciones seguras”. El Economista, de México.
- ☞ “Reforma del Estado y globalización”. El cotidiano 100, marzo-abril 2000, año 16. UAM. Autor: Becerra Gelover Alejandro.
- ☞ “Resumen, economía finanzas y mercados”. (Comercio con China) www.valmex.com.mx para invertirOnlinea.com, mayo 2003.
- ☞ “Reunión Anual del Consejo Internacional de la industria del juguete (ICTI) del 7 al 9 de mayo, Budapest”. www.toy-icti.org.
- ☞ “¿Qué significará el ingreso en la OMC para China y sus socios comerciales?”. Autor: Adhikari Ramech y Yongzheng Yang, basado en “China s’Increasing Openness: Threat or Opportunity”, estudio presentado por los autores en el Taller sobre cuestiones de política comercial organizado por el Instituto del Banco Asiático de Desarrollo en Singapur, del 25 de febrero al 1 de marzo 2002.



- ☞ “Sabe el gobierno quienes son contrabandistas y no los combate”. El Economista virtual, 3 junio 2003.
- ☞ “Se confirman las expectativas del mercado mexicano”. Revista Juguete de España, Núm. 88, junio 2001. www.aefj.es página consultada, mayo 2003.

ANEXOS.



SOLICITUD DE PRODUCTO EXCLUSIVO

Para poder importar juguetes de origen chino sin el pago de la cuota compensatoria vigente, bajo el mecanismo de producto exclusivo, los importadores deberán presentar una solicitud ante la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales (UPCI) en el formato que para tal efecto se anexa, cumpliendo los requisitos que más adelante se especifican, presentado los anexos que se indican y demostrando que el producto cumple con las características que se indican a continuación.

La Secretaría de Economía considera como producto exclusivo a aquellos juguetes originarios de la República Popular China que se importen por las fracciones arancelarias de las partidas 9501, 9502, 9503, 9504, 9505, 9506, 9507 y 9508, de la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y Exportación, los cuales, por el hecho de ser productos tan diferenciados por su creador, no existe un bien de fabricación nacional idéntico, además de que son productos que están protegidos por derechos de propiedad intelectual sobre personajes, mecanismos, diseños o alguna característica específica distintiva del bien que lo hacen exclusivo en relación con los juguetes fabricados en el mercado mexicano. Además, su carácter de producto altamente diferenciado se refleja en los altos precios de venta al mercado mexicano, lo cual impide que los precios de dichos productos sean la causa directa de algún efecto negativo sobre la producción o los precios de otros juguetes de fabricación nacional que tienen ciertas semejanzas con los referidos productos exclusivos importados de la República Popular China. Lo anterior, de conformidad con

R H de 2000, 1 de R puntos 165 y 166 de la Resolución final del examen, publicada en el Diario Oficial el 15 de diciembre de 2000.

Eliminado: de la Federación

A al punto 9 fracción II de la resolución publicada el 14 de septiembre de 1998 antes mencionada, d

Eliminado: ¶
A continuación se enlistan los requisitos que deberá cumplir el producto a evaluar y las instrucciones para la presentación de la solicitud.

Eliminado: ¶

INSTRUCCIONES PARA EL LLENADO DEL FORMATO:

- Adjuntar a la solicitud en escrito libre, el formato y los anexos correspondientes.
- No escribir en las partes sombreadas del formato, las cuales son de uso exclusivo para la UPCI.
- Presentar una solicitud por el total de juguetes sobre los cuales se solicite la



evaluación de producto exclusivo (esto es, no se necesita una solicitud por cada juguete).
• Presentar la solicitud y anexos en original y dos copias.
• Presentar como anexo 1, original o copia certificada del contrato, autorización, permiso o licencia con la que se acredite la exclusividad del producto.
• Presentar como anexo 2, el catálogo o fotografía de los productos.
• Presentar como anexo 3, el archivo magnético de la presente solicitud y de sus anexos en disquette de "3.5" o en disco compacto para lectura en CD ROM.
• Los documentos e información requerida deberán presentarse en idioma español de conformidad con el artículo 271 del Código Federal de Procedimientos Civiles de aplicación supletoria.
• La solicitud deberá contener la firma autógrafa del interesado o por quién esté legalmente autorizado para ello, de conformidad con el artículo 18 del Código Fiscal de la Federación.
• Se podrá presentar cualquier otra información relevante para acreditar que los productos que se pretenden introducir al mercado nacional son exclusivos.
• Cada requisito corresponde a una fila del formato.
• La UPCI tendrá un plazo de 10 días para resolver si el producto califica como exclusivo, contado a partir de que se presente la solicitud completa con los anexos respectivos.
• Las modificaciones a una autorización expedida sólo podrán versar sobre el nombre del producto, código del producto, y la fracción arancelaria, por lo cual, cuando se solicite una modificación a cualquiera de estos rubros se deberán señalar todos estos, indicando además la descripción del producto, y los antecedentes de la evaluación que se busca modificar como: folio, fecha y sentido de la respuesta. El tiempo de respuesta en los casos de modificación será de 10 días hábiles, sin excepción.
• El oficio de respuesta únicamente se podrá recoger a partir del día 10 en la ventanilla de la Oficialía de Partes de la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales, en el horario de 9:00 a 14:00 horas, a menos que se precise en la solicitud que el oficio de respuesta deberá enviarse al domicilio señalado para recibir notificaciones. Para este caso, el envío se hará a más tardar el día 10 y el interesado lo recibirá necesariamente con posterioridad a esa fecha de acuerdo al tiempo que se tome para llegar a su destino. En ningún caso se enviará el oficio de respuesta vía fax.